



HAL
open science

Inezgane, pôle du commerce Soussi (Maroc)

Mohammed Igmiden

► **To cite this version:**

Mohammed Igmiden. Inezgane, pôle du commerce Soussi (Maroc). Géographie. Université François Rabelais - Tours, 1997. Français. NNT : 1997TOUR1505 . tel-01024430

HAL Id: tel-01024430

<https://theses.hal.science/tel-01024430v1>

Submitted on 18 Jul 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

T-1279



UNIVERSITE FRANCOIS RABELAIS
 TOURS
 UFR de Droit, Sciences Economiques et Sociales
 Département de Géographie

INEZGANE, PÔLE DU COMMERCE SOUSSI
 (MAROC)

Thèse

présentée et soutenue publiquement en vue de l'obtention du diplôme de
DOCTORAT DE L'UNIVERSITE DE TOURS

Présentée par :

Mohammed IGMIDEN

Sous la direction du Professeur

Jean-François TROIN

Tome I

JURY :

Jacques CHARMES	Directeur de recherches, ORSTOM, Paris	Rapporteur
Robert ESCALLEIR	Professeur à l'Université de Nice	Rapporteur
Anne-Marie FRÉROT	Professeur à l'Université de Tours	Assesseur
Jean-François TROIN	Professeur Émérite de l'Université de Tours	Directeur de thèse

Thèse préparée au Laboratoire URBAMA, UMR 6592 du CNRS, Université de Tours

1997



UNIVERSITE FRANCOIS RABELAIS
TOURS
UFR de Droit, Sciences Economiques et Sociales
Département de Géographie

BIBLIOTHEQUE
URBAMA
LA 365

MAG.T. 1279

I

INEZGANE, PÔLE DU COMMERCE SOUSSI (MAROC)

Thèse

présentée et soutenue publiquement en vue de l'obtention du diplôme de
DOCTORAT DE L'UNIVERSITE DE TOURS

Présentée par :
Mohammed IGMIDEN

Sous la direction du Professeur
Jean-François TROIN

Tome I

CNRS-UNIVERSITÉ DE TOURS
M.S.H. "VILLES ET TERRITOIRES"
UMS 1835
BP 60449
33, allée Ferdinand de Lesseps
37204 TOURS Cedex 03

Thèse préparée en liaison avec le laboratoire URBAMA, URA 365, C.N.R.S. Tours

1997

*Je dédie ce travail à
ma femme, pour sa
patience, et à notre fille,
Hajar*

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je tiens à exprimer ma gratitude au professeur Jean-François TROIN qui, malgré ses tâches et ses préoccupations, a accepté de diriger, d'orienter, de lire et de relire ce travail.

J'exprime également ma reconnaissance à toutes celles et tous ceux qui ont contribué à l'aboutissement de cette recherche. Je m'adresse plus particulièrement :

- aux professeurs qui m'ont donné de précieux conseils notamment : O. Afa, M. Rochefort et P. Signoles.

- au personnel d'URBAMA qui s'est montré très serviable et à M^{me} Anne qui a assuré la correction de cette thèse.

- à certains responsables des administrations municipales, provinciales et centrales, qui m'ont accordé des facilités de recherches dans leurs services.

- à mon cher ami et collègue L. Agouram pour son aide, ses critiques et ses conseils.

- à tous les commerçants, aux prestataires de services, aux personnes âgées et aux jeunes d'Inezgane qui ont voulu volontairement répondre à nos questions.

Ce travail n'aurait pas été mené à terme sans le soutien moral de mes parents, la contribution de mes frères et mes sœurs dans les enquêtes, les encouragements de mes meilleurs amis (CH) et la solidarité de la famille Iguider à Mantes la Jolie.

Qu'ils en soient tous et toutes remerciés.

INTRODUCTION

GENERALE

LE CADRE, L'INTERET ET LE CHOIX DU SUJET

La tertiarisation croissante de l'économie urbaine est l'un des traits majeurs de l'évolution récente au Maroc. Elle pourrait constituer un enjeu important pour les villes du Souss. Pour approcher le fait tertiaire dans cette région, nous nous proposons de l'étudier à travers la ville d'Inezgane qui fait partie de l'agglomération du grand Agadir (carte n° 1).

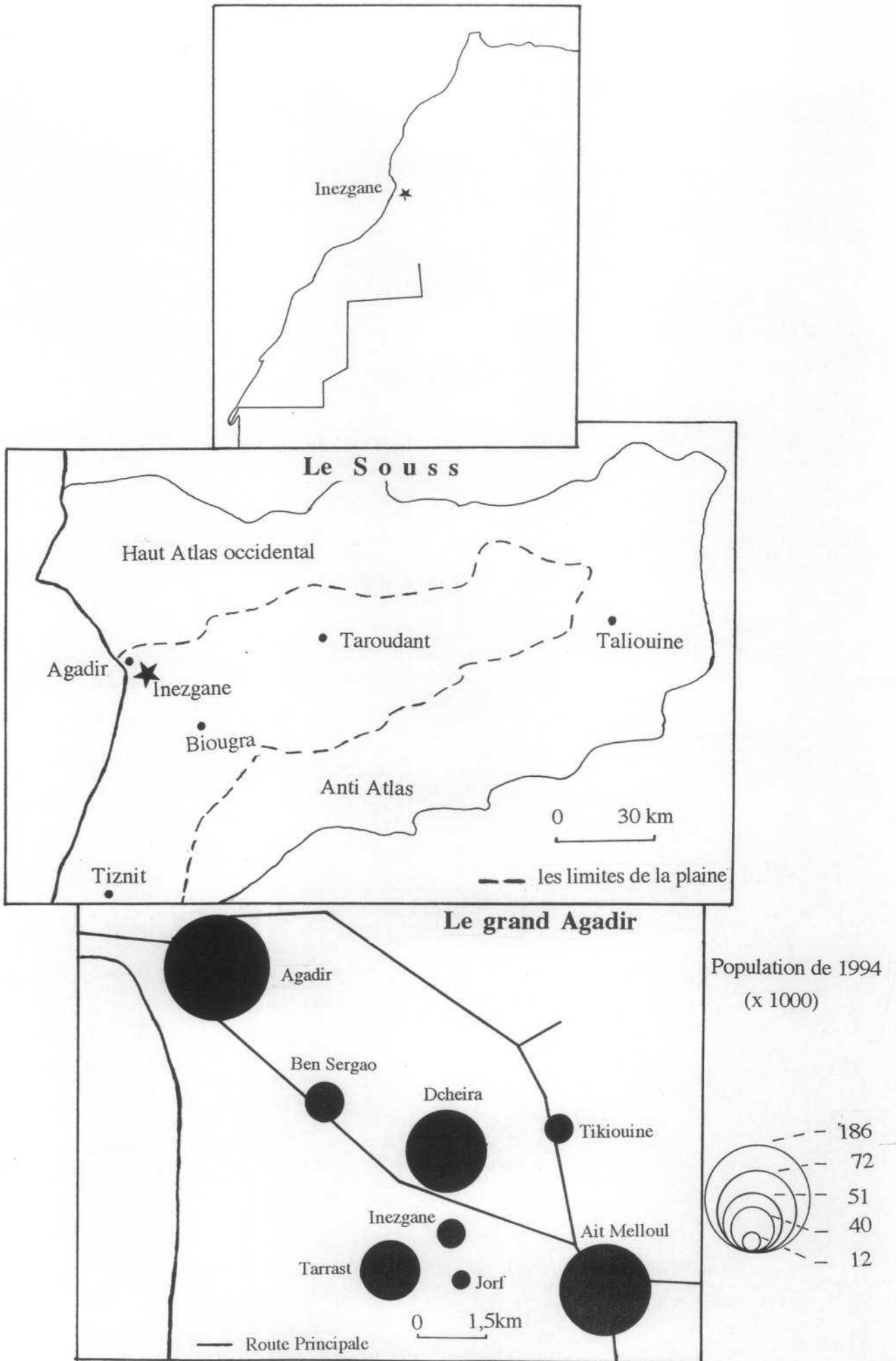
Basé sur un tertiaire public et privé puissant, cette dernière porte le "flambeau" urbain dans la région soussie. Le terme "souss" désigne la vallée de l'oued qui porte ce nom dans le Sud-Ouest marocain. Toutefois, *"en raison des caractéristiques économiques et socioculturelles qu'engendre cette appellation, et vu les rapports que renoue cette plaine avec les zones voisines et les montagnes environnantes, la nomination dépasse le propre cadre de la plaine"* (Anfelous M., 1990) pour désigner l'ensemble du pays *Chleuh*, c'est-à-dire qu'elle englobe, en plus de la plaine, la zone montagneuse de l'Anti-Atlas et le Haut Atlas occidental.

Cette région est occupée par des *Chleuhs* (berbérophones). Ce sont de vieux sédentaires, mais leur agriculture est pauvre. Ils ont vécu à la campagne dans des conditions éprouvantes. L'émigration est donc devenue pour eux une nécessité pour survivre, voire une chance de promotion. Par solidarité ethnique, une masse importante de boutiques sont tenues par des *Chleuhs* dans presque tous les centres urbains du Royaume. En menant une vie difficile, ces commerçants ont cumulé intérêts et bénéfices. Actuellement, certains d'entre eux font partie des plus fortunés du pays, d'où l'intérêt de ce travail, qui propose d'étudier la ville la plus commerçante du pays de ces *Chleuhs*. Cette recherche se limite donc au périmètre urbain d'Inezgane.

Inezgane, situé à environ 10 km de la ville d'Agadir, occupe une place centrale de cette agglomération. Centre très ancien à base agricole et étape du commerce caravanier, Inezgane a toujours été le siège et le bureau des grands Caïds de la région. Durant la période coloniale, grâce à divers équipements urbains et à une population importante (6917 habitants en 1960), Inezgane se présentait déjà comme la deuxième ville du Souss aval, juste après Agadir.

Dès lors, des événements favorables se sont succédés. Après le séisme d'Agadir (1960), Inezgane a connu son premier "boom commercial" et a accueilli certaines activités commerciales de la ville détruite. Quinze ans plus tard, la Marche verte, qui visait à récupérer les provinces sahariennes, a repositionné le Souss au sein du pays. De région presque

Fig. n° 1 Situation géographique d'Inezgane



frontalière, le Souss est alors devenu le centre du Royaume. Cette nouvelle place a permis à Inezgane, et bien évidemment à Agadir, de confirmer leur supériorité au sein du Souss.

En outre, bien que la politique urbaine du Maroc soit orientée en faveur des plus grandes villes, le rôle des petites villes dans la diffusion de l'urbanisation est incontestable. Au moment où l'on compte sur les petites villes afin d'en faire, tout à la fois, des relais d'émigration, des pôles d'industrialisation, des villes d'accueil (touristique) et des centres de commandement (Troin J.-F., 1979), Inezgane réussit son intégration dans la région grâce à sa fonction commerciale soutenue par l'importance du trafic routier.

Un autre intérêt consiste dans la rareté des travaux réalisés sur le réseau urbain du Sud-Ouest Marocain. Nous désirons apporter notre contribution à ce sujet et montrer, à travers le tertiaire, le caractère plus complexe des réseaux de relations dont une partie échappe au modèle hiérarchique.

APPROCHE DE LA RECHERCHE

Le cadre et l'intérêt du sujet étant précisés, nous envisageons dans cette étude d'axer nos préoccupations sur les activités de commerce et de services afin de déterminer la place d'Inezgane dans son cadre régional. L'intérêt principal de notre recherche ne se limite pas à confirmer si Inezgane représente ou non un pôle du commerce soussi, mais à travers cette ville, c'est le fonctionnement tertiaire de l'agglomération du grand Agadir qui sera étudié. Cette agglomération donne l'image d'un organisme urbain complexe partagé en une multitude de pôles spécialisés. Ces derniers ne sont pas nécessairement des satellites ou des cités-dortoirs d'Agadir puisqu'ils renferment en eux-mêmes "le ressort d'activités qu'elles développent en symbiose avec la capitale, mais parfois tout à fait indépendamment". Le cas d'Inezgane est intéressant dans la mesure où il faut expliquer comment une ville de petite taille aussi proche d'une grande ville mieux dotée en infrastructures arrive à échapper à la domination presque totale de cette dernière.

Sur une autre échelle, le dynamisme des petites entreprises de distribution a incité les entrepreneurs à se diriger vers une concentration traditionnelle (plusieurs petits locaux). Le refus d'adapter la concentration capitaliste signifie-t-il qu'il y a un manque d'accumulation dans le tertiaire ou que les entrepreneurs ont leur propre logique en rapport avec la conjoncture économique, la mentalité des consommateurs et la politique administrative qui les empêchent de se développer ?

La prolifération du commerce dans la ville reflète-t-elle l'intensification de ses relations avec son riche arrière-pays (la plaine du Souss) et/ou avec le phénomène de l'émigration des *Chleuhs* (par les investissements) ?

Si Inezgane se présente comme un centre multifonctionnel où se maximisent les contacts de ramassages, d'échanges et de diffusions de biens différents, il est aisé d'y étudier les mutations dans les activités tertiaires et les transformations des habitudes de consommations. La régression des produits ruraux et ceux d'alimentation, le souk devenu permanent, l'installation de nouveaux services de professions libérales... sont quelques exemples nés de l'accroissement de la population mais aussi des changements sociaux qui impliquent des transformations qualitatives.

De par ses équipements de commerce et de services, ce centre est perçu par les habitants du grand Agadir comme la ville populaire de cet ensemble, par les Soussis comme un grand souk régional et par les habitants du Sud comme une ville de grossistes. Comment donc organise-t-il l'espace de chacun de ces niveaux ?

A travers l'aire d'influence commerciale d'Inezgane, quel rôle joue ce dernier dans le grand Agadir et dans le Souss ? Remplace-t-il dans ce domaine Agadir ? Dans l'affirmative, est-il la porte commerciale du Sud ?

Jusqu'à présent, les politiques régionales ont négligé le tertiaire comme rôle moteur du développement régional. En se basant sur les théories des pôles de croissance et de base économique, elles ont privilégié le secteur industriel. Le tertiaire est resté une activité résiduelle "induite par le développement industriel" et la croissance démographique. Au lieu d'équiper des zones industrielles qui auront peu de chance de fonctionner, ne vaut-il pas mieux se baser sur la structuration du secteur tertiaire pour développer les régions ? En effet, les centres du Souss basés sur les souks, ou sur les services pour les routiers, connaissent un développement sans précédent. Grâce au tertiaire, des milliers d'immigrés, *Chleuhs* ou *Aroubis*, s'y installent, y travaillent, s'y intègrent et y montent dans la hiérarchie sociale.

En admettant que la prospérité d'Inezgane soit fondée sur sa richesse régionale, la création ou l'installation d'une dizaine de centres (ruraux et urbains) plus ou moins importants dans la plaine du Souss, pourrait-elle être considérée comme une sorte de frein à la mise en place d'un véritable pôle régional ou au contraire comme un maillon de la chaîne commerciale établie entre Inezgane et les consommateurs soussis ?

Pour mieux contrôler le territoire national, l'Etat instaure des découpages administratifs qui favorisent certains centres au détriment d'autres mieux placés. Ces découpages ont souvent constitué des handicaps pour des villes régionales traditionnellement actives. La promotion de certaines petites et moyennes villes au rang de chefs-lieux de province ou de municipalité a permis de court-circuiter les villes régionales. Ces dernières subissent le rétrécissement de leur zone d'influence, du moins les mouvements en rapport avec l'administration. Quelle réalité représente donc l'armature urbaine du Souss après le nouveau découpage administratif ?

Le commerce étant l'activité essentielle de la ville, quel impact a-t-il sur le plan social ? Est-ce une ville commerciale par sa population ? Entre les grossistes et les détaillants, les commerçants et les prestataires de services et les patrons, les employés, les aides familiaux et les apprentis, existe-t-il une hiérarchie sociale qui se reflète sur l'espace résidentiel ?

Enfin, tout au long de cette étude, nous n'allons pas distinguer le secteur informel du secteur formel, pour la simple raison qu'en appliquant des définitions multicritères, fonctionnelles ou statistiques, nous "emballons" presque la totalité des activités tertiaires d'Inezgane dans "l'informel". Globalement, les établissements de commerce et de services d'Inezgane sont des entreprises familiales, à petite échelle, comptant de nombreux employés familiaux. C'est dans ce cadre traditionnel hérité qu'Inezgane a réussi à attirer commerçants et consommateurs pour espérer devenir un pôle de commerce. Une question demeure : comment Inezgane est-il un lieu de l'enracinement, de la tradition et en même temps de l'ouverture et du dynamisme ?

Pour répondre à cette série de questions, nous avons commencé notre travail par une étude descriptive de trois thèmes : l'espace, les activités et les hommes. Nous avons remonté l'histoire de chacun d'eux pour expliquer, d'une part l'aménagement et la saturation de l'espace d'Inezgane, d'autre part, l'enracinement de l'activité commerciale de la ville et, par ailleurs, le rôle de l'émigration dans les changements de modes de vie et la pratique d'une vie citadine.

La deuxième partie concerne la structure, l'évolution et la répartition des établissements de commerces et de services. Le profil commercial d'Inezgane est traité à travers l'évolution et la diversification commerciale qui témoignent des nouveaux besoins des ménages et d'une spécialisation plus poussée des commerçants.

Quant au souk, renforce-t-il la structure commerciale de la ville déjà suréquipée ? Peut-on mesurer son degré d'intégration à l'économie de la ville ? Ses catégories de commerces implantés peuvent-elles refléter l'image de l'économie régionale qu'Inezgane défend avec fierté ? Telles sont les questions auxquelles nous tenterons de répondre.

La répartition des établissements de commerce et de services dans la ville clôturera cette partie. A travers l'analyse de la localisation, nous tenons à préciser les mutations permanentes de l'appareil tertiaire qui engendrent une mutation de la centralité de la ville.

L'objet de la troisième partie sera d'analyser les caractéristiques socio-professionnelles des travailleurs des unités de commerce et de services ainsi que les conditions de fonctionnement des établissements tertiaires (les capitaux, les chiffres d'affaires, l'origine et le lieu de résidence de la main-d'œuvre, le niveau de formation des employés...). Les retombées du tertiaire sur l'économie et la société d'Inezgane nous amèneront à suivre les acteurs dans leur mobilité. Si l'hypertrophie du commerce s'explique par la rentabilité du secteur, exerce-t-elle des effets sur l'emploi et sur les investissements ?

Le souk se présente comme un moyen qui absorbe une partie importante des nouveaux venus issus de la migration rurale. Il permet peut-être leur insertion dans le commerce soukier mais peut-il les intégrer dans le commerce urbain ?

La dernière partie s'interrogera sur les aires d'influence d'Inezgane. En abordant la fonction de collecte et celle de distribution, nous chercherons à préciser quel pouvoir réel existe derrière ce rayonnement. La position charnière d'Inezgane dans le Souss, la position de ce dernier dans le Sud du pays et surtout les relations intenses entre ses centres ont-elle contribué à établir une hiérarchie des centres urbains ?

LA METHODE DE RECHERCHE

La collecte des données statistiques sur la région soussie en général et sur le commerce à Inezgane en particulier nous a amené à prendre contact avec plusieurs administrations publiques. Au Maroc, la documentation officielle est très diversifiée, importante et enrichissante, même si la fiabilité de certaines données est discutable. Nous avons compté davantage sur les enquêtes de terrain pour obtenir des affirmations ou des confirmations, des corrections ou des clarifications.

A- Les informations administratives

L'administration est une source d'information capitale, notamment dans le domaine du commerce, qu'elle considère comme sa première source budgétaire à travers les impôts et les différents types de taxes. Elle cherche donc à collecter des données statistiques importantes chacune dans son domaine, d'où l'intérêt de frapper à toutes les portes.

Nous ne mentionnerons ici que les administrations publiques qui ont mis à notre disposition leurs documentations :

1- A travers **la Direction des impôts**, nous voulions connaître la classification des branches commerciales et préciser ce que représentent pour l'administration un grossiste, un demi-grossiste, un détaillant et un prestataire de services. En effet, la consultation de la documentation nous propose des définitions mondiales alors que la Direction nous fournit les critères employés pour définir cette classification à l'échelle nationale. A travers les deux définitions, il nous appartient de vérifier la plus proche ou même de proposer d'autres critères liés davantage à la géographie et à la spécificité locale. Après de longues démarches, nous avons obtenu l'autorisation de dépouiller les fichiers des impôts. Dès le début, nous avons été déçu car les nouveaux "fichiers de l'impôt général sur le revenu (I.G.R.) n'étaient pas encore achevés. Etant donné la diversification et la valeur des informations, ils auraient pu enrichir notre étude. C'est pourquoi nous nous sommes contenté de dépouiller les "fichiers de l'impôt sur le bénéfice professionnel" (I.B.P.).

2- Les données de **l'Office National du Thé et du Sucre** et du COSUMAR, Casablanca, nous ont été très utiles pour évaluer le poids d'Inezgane, des centres du Souss et de ceux du Sud à travers le nombre de quotas et de tonnages délivrés à chacun d'eux.

3- **L'Office National du Transport** a été consulté pour sa participation au transport des marchandises dans la région.

4- Les statistiques fournies par **les Travaux Publics** intéressent l'infrastructure routière et le trafic routier afin de distinguer les routes les plus chargées de la région.

5- **La Régie Autonome du Transport d'Agadir** s'occupe du transport urbain dans l'agglomération du grand Agadir. Elle fournit des informations précises sur les mouvements pendulaires entre ses centres qui nous permettront de déterminer la ou les fonctions de certains de ces centres.

6- Le dépouillement des mandats reçus et expédiés par **la Poste** d'Inezgane est indispensable pour évaluer l'importance du circuit d'argent transité par cette dernière. Notre objectif est de déterminer le circuit des capitaux entre Inezgane et les autres villes, la participation d'une part des émigrés nationaux et internationaux dans ces transferts et d'autre part dans le renforcement du pouvoir d'achat des consommateurs qui reçoivent des mandats.

7- Dans la **Direction de la Statistique à Rabat**, nous avons tout d'abord dépouillé 25% des feuilles des ménages du recensement général de 1982. Au sein des informations personnelles concernant les chefs de ménages, nous nous sommes axé sur la part qui concerne l'emploi des chefs de ménages et des membres de leurs familles pour mettre en évidence la proportion des commerçants et des prestataires de services dans l'ensemble de la population d'Inezgane. Et, à travers l'origine géographique, nous distinguons la part des Soussis et des non-Soussis.

Ensuite, afin d'étudier l'évolution des locaux de commerces et de services, nous avons dépouillé de manière exhaustive les carnets de tournées du recensement de 1971 et de 1982. En notant les adresses des établissements, l'activité exercée ainsi que le nombre d'employés, pour 1971 et la nature de l'utilisation du local (activité ou activité et hébergement) pour 1982, ces carnets nous ont permis d'analyser le développement quantitatif des établissements ainsi que les changements survenus dans la structure commerciale et la progression de la spécialisation.

8- Les données fournies par les **Services Municipaux** sont très diversifiées : la quantité de fruits et de légumes reçue par le marché de gros, les recettes du souk de bétail, le nombre de têtes abattues dans l'abattoir d'Inezgane...

Certaines de ces sources de données seront critiquées au début de chaque chapitre.

B- La recherche sur le terrain

Le travail sur le terrain nous a mis en contact direct avec des personnes qui ne sont pas habituées à ce genre d'étude. En effet, les recherches universitaires dans la moitié Sud du Maroc sont assez rares et surprennent la population (les enquêtés). Parler *tachelhite* est sans doute un atout indispensable pour la recherche dans la région. Un grand nombre de Soussis ne parlent pas l'arabe, même s'ils le comprennent. Même si nous parlons la langue de la région, il existe toujours des difficultés de coopération et un manque d'entente entre enquêteur et enquêtés. Ces derniers acceptent de parler spontanément mais sont gênés de voir leurs paroles transformées en chiffres dans un questionnaire et pensent que cela peut se retourner contre eux tôt ou tard.

Armé de patience, nous avons dû apprendre à supporter tout le monde : ceux qui lancent des "mots comme des cailloux", ceux qui sourient pour camoufler, ceux qui expliquent pour se justifier, ceux qui se justifient pour attirer la pitié... Seul le temps apprend à sélectionner.

Notre méthode d'investigation repose sur trois outils de recherches (les relevés, les questionnaires et les interviews) que nous présentons ci-dessous :

1- Les relevés

Pour cerner la fonction commerciale, nous avons réalisé neuf types de relevés :

- Dans le marché de gros de fruits et légumes, nous avons effectué quatre relevés d'une semaine par saison, visant à quantifier les entrées et les sorties journalières.

- Le marché de gros des fruits secs a fait l'objet de deux relevés.

- Le dénombrement du souk hebdomadaire a été réalisé trois fois selon les variations saisonnières selon la méthode de J.-F.Troin.

Le même scénario s'est reproduit pour le souk de bétail (trois fois) et le souk des peaux (deux fois).

- En ce qui concerne le trafic routier, avec deux relevés journaliers (1993), nous voulions déterminer la part des véhicules que reçoit réellement Inezgane et sa structure.

- Le parc des camions et des camionnettes a fait l'objet de quatre relevés répartis sur une année (1993).

- Le recensement exhaustif des établissements de commerce et des services a été effectué trois fois :

- en 1990 : il a été réalisé pour les besoins de notre rapport de recherche (D.E.A.) et pour constituer une base afin de préparer un échantillonnage pour les enquêtes approfondies.

- en 1992 : à la fin de nos enquêtes, il nous a permis de comparer les deux relevés et d'évaluer le taux de naissance et de mortalité des établissements.

- en 1994 : ce relevé supplémentaire était utile pour actualiser les données et confirmer les changements précédemment notés.

- Le dénombrement des activités commerciales et de services dans les centres du grand Agadir (Agadir exclu) s'est révélé un travail indispensable pour mesurer la part d'Inezgane au sein de cet ensemble, le degré d'équipement de ces centres et pour expliquer les raisons du déplacement des habitants vers Inezgane pour s'approvisionner.

Cette série de relevés a enrichi nos informations sur les aspects quantitatifs et qualitatifs des établissements de commerce et de services d'Inezgane. Elle a également constitué la source de nos analyses de la structure et du rayonnement de la ville .

2- Les questionnaires

Au départ, nous avons choisi de travailler sur un échantillon de 25% des locaux recensés en 1990. Cet échantillon tire sa représentativité des taux de sondage fixés pour chaque branche puis pour chaque sous-branche. Il varie , après la réalisation de l'enquête, de 12% dans l'alimentation à 24% dans l'équipement domestique, l'entretien de la personne et le matériel du transport.

Compte tenu de la diversification des activités de commerce et de services, nous avons recouru à trois types de questionnaires :

a- Le questionnaire principal s'intéresse au commerce et a été utilisé, après de légères modifications pour les services. Généralement, il comporte 44 questions réparties en six volets :

- les renseignements sur l'entrepreneur (sa mobilité)
- les renseignements sur l'établissement
- les renseignements sur le personnel
- l'aspect financier de l'établissement
- la clientèle
- les difficultés et les projets.

Nous avons pu remplir 423 questionnaires, dont 104 auprès des grossistes et 122 auprès des prestataires de services.

b- Deux questionnaires ont été remplis auprès des soukiers, l'un pour les commerçants du souk hebdomadaire et l'autre auprès des marchands de bétail. Nous avons réussi à questionner 438 enquêtés, dont 76 soukiers de bétail. Ces derniers nous ont fourni des informations sur les circuits des personnes et des marchandises pour déterminer le rôle du souk dans l'organisation de l'espace du Souss ainsi que les aires d'influence commerciale d'Inezgane.

c- Trois types de questionnaires ont été utiles pour les moyens de transport (les compagnies de voyages, les camionneurs et les conducteurs de grands taxis), qui assurent les déplacements des personnes et des marchandises. C'est grâce à eux que nous avons pu déterminer les rapports commerciaux entre Inezgane et les autres centres du Souss, du Sud et du Nord. 145 questionnaires ont été remplis dans ce domaine.

Ainsi, les 1012 questionnaires qui ont été réalisés ne signifient pas que notre tâche était facile et que nos enquêtés étaient des "anges". Une fois engagé sur le terrain, nous avons été frappé par le nombre important de refus. Cette méfiance a perturbé notre calendrier et notre échantillonnage. Il semble bien que cette hostilité s'explique par l'utilisation, dans la présentation, de certains mots qui font peur aux interlocuteurs, notamment le terme "enquête". De plus, certains outils utilisés par les chercheurs sont semblables à ceux utilisés par les autorités (municipalité, impôts, recensement...), notamment en ce qui concerne les questionnaires, les blocs-notes et même le cartable.

Dans ces conditions, il était nécessaire de développer une faculté d'adaptation face à ces difficultés. C'est pourquoi nous avons opté pour une "enquête muette", qui consiste à se présenter auprès de l'enquêté visiblement sans questionnaire et surtout sans cartable. Il faut cependant se présenter comme un étudiant qui effectue un stage et cherche à comprendre le fonctionnement du commerce dans la ville d'Inezgane. Au cours de la discussion, nous avons essayé d'aborder tous les thèmes définis dans le questionnaire. Une fois la discussion achevée et les informations encore bien présentes dans la mémoire, nous sortons de l'établissement de l'enquêté pour entrer dans le café le plus proche ou, le plus souvent, rester sur le trottoir afin de noter toutes les informations sur le questionnaire. Quant aux renseignements supplémentaires, ils sont notés au dos du questionnaire afin que chaque enquêté garde sa personnalité et sa particularité.

Trois avantages peuvent être tirés de cette méthode :

1- L'enquêté était plus libre de raconter son expérience et d'expliquer sa stratégie dans son activité, son établissement et même dans la ville. Toutefois, cette liberté de l'interlocuteur demande à l'enquêteur d'être vigilant. C'est pourquoi notre rôle n'était pas totalement passif puisque nous intervenions pour réorienter la discussion, pour corriger, avec délicatesse, des informations vagues ou soupçonnées d'être fausses, ou pour poser des questions plus précises, du moins sur certains points.

2- L'enquête muette nous a permis également de sortir du cadre plus ou moins étroit du questionnaire pour aborder davantage de sujets sur les activités, sur les personnes, sur l'espace et sur d'autres questions que nous n'avions pas prévues. Bref, elle nous a permis de dépasser le souci de ne chercher que les chiffres.

3- La méthode est dotée d'une souplesse vis-à-vis du statut et de l'âge des enquêtés :

- avec les adultes et les personnes âgées, nous avons abordé davantage l'évolution de l'activité commerciale et les mutations qu'a connues la ville.

- avec les jeunes - plus compréhensifs - indépendants ou fils de patrons, nous nous sommes davantage axé sur l'éducation, le rôle des études, les loisirs, les relations avec leurs pères/patrons et les investissements.
- avec les employés et les gérants, nous avons parlé davantage de l'emploi dans le commerce, des méthodes d'insertion, des relations socioéconomiques avec leurs patrons et des possibilités de promotion sociale dans le commerce.

En fait, cette méthode regroupe le questionnaire et l'interview. Elle nous a permis d'approfondir certains thèmes et d'en découvrir bien d'autres. Nous sommes persuadé que l'enquête ne peut pas être complète après un seul passage. Durant la réalisation de nos enquêtes (20 mois), nous avons tissé de bonnes relations avec de nombreux commerçants et prestataires de services, ce qui nous a permis de les consulter de façon permanente pour clarifier, corriger ou expliquer certaines informations. Les différentes méthodes appliquées prouvent la complexité des sujets traitant verticalement les activités urbaines. L'enquête muette que nous avons adoptée n'était pas un choix déterminé au hasard mais résultait d'une adaptation aux exigences du terrain et des interlocuteurs qui constituaient presque nos seules sources d'information.

Première partie

LA CROISSANCE URBAINE ET LE DÉVELOPPEMENT
DE LA FONCTION COMMERCIALE
D'INEZGANE

"Pour réaliser une organisation aussi économique que possible, il y aura lieu d'éviter toute création nouvelle de cercle. Les cercles d'Inezgane, de Tiznit et de Taroudant seront donc simplement étendus et la zone conquise sera partagée entre eux".

Anonyme - Archives militaires de Vincennes

Introduction

La société développe, dans son évolution, trois supports qui sont l'espace, l'homme et l'activité. L'approche la plus intéressante est une lecture historique rendant compte de la genèse de l'espace qui, en fait, n'est qu'une production socio-fonctionnelle.

Dans l'espace soussi, les villes présentent des caractéristiques différentes quant à leur morphologie, leurs rythmes de croissance et leurs fonctions. Dans cet ensemble, la suprématie du grand Agadir s'affirme de plus en plus. Les phases d'épanouissement et de régression évoluent au gré de la conjoncture politique et économique. Pourtant, la ville d'Agadir est le plus souvent au premier plan dans l'histoire du Souss, occultant ainsi le rôle joué par les autres centres. Est-il encore difficile de déterminer l'origine d'Inezgane disputée entre le souk et la volonté du Caïd ? Nous mettons les facteurs de croissance en rapport avec les événements qu'a connus la région, à savoir la colonisation, le séisme d'Agadir et la marche verte.

Pour vérifier si Inezgane est une ville qui évolue à travers l'administration ou qui fait preuve d'un dynamisme commercial, nous allons suivre son évolution et ses transformations dans la structure de son commerce. De la naissance du souk à l'"héritage" de Talborjt en passant par le rôle des Juifs, Inezgane s'impose-t-il comme un centre commercial et/ou une ville traditionnelle ?

L'appréhension du dynamisme des populations a pour objet de déterminer les caractéristiques démographiques et géographiques des habitants d'Inezgane et de ses centres "satellites". A qui revient donc la croissance urbaine du Souss : aux Soussis ou aux immigrés des autres régions ? A travers la structure socioprofessionnelle de la population active, nous allons chercher d'un côté, la part des commerçants dans cet ensemble urbain et, de l'autre, l'origine des ressources qui garantissent le bon fonctionnement du commerce de la région.

Bref, pour réduire les écarts très sensibles entre le Nord urbanisé et le Sud assez retardé, est-il vrai qu'un rattrapage est lancé, guidé par Agadir, la ville régionale et ses localités voisines ?

Chapitre I

INEZGANE, UNE VILLE SANS ESPACE

L'agglomération d'Inezgane est née sur une colline rocheuse pour être à l'abri des inondations de l'oued Souss. Le passage de ce dernier à l'extrême Sud a pu former deux petites grottes¹, en face de Jorf, dont provient le nom d'Inezgane².

Elle se distingue par sa position centrale dans l'ensemble urbain du grand Agadir (carte n° 2). Elle est à 10 km de la ville d'Agadir et à un peu moins de 5 km d'Ait Melloul, alors qu'elle est contiguë aux centres de Dcheira, de Jorf et de Tarrast.

A- LA PERIODE ANTE-COLONIALE : LE DECLIN D'UNE AGGLOMERATION

Depuis le 16^e siècle, le Souss, à travers son port, a été un "sujet" de conflit entre les Portugais et les indigènes, d'une part, et entre le Makhzen et les grands Caïds indépendants, d'autre part. Ces conflits ont été si fréquents qu'ils n'ont laissé ni le temps ni l'occasion de la naissance d'une ou plusieurs villes. Le Souss, à l'exception de Taroudant, est resté jusqu'au début du XX^e siècle un espace sans ville.

1- La naissance d'Inezgane

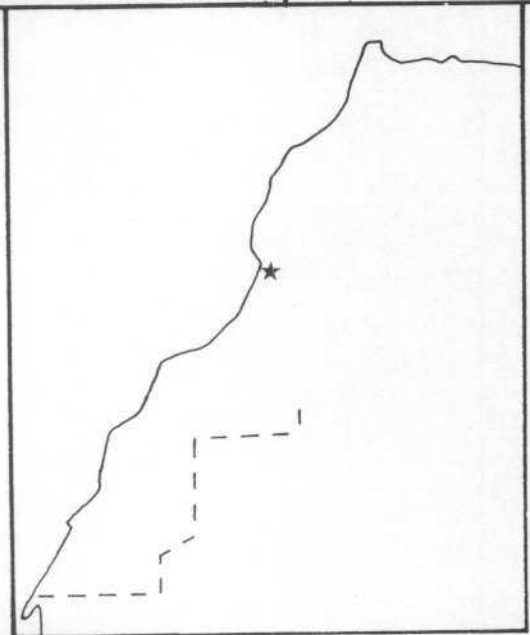
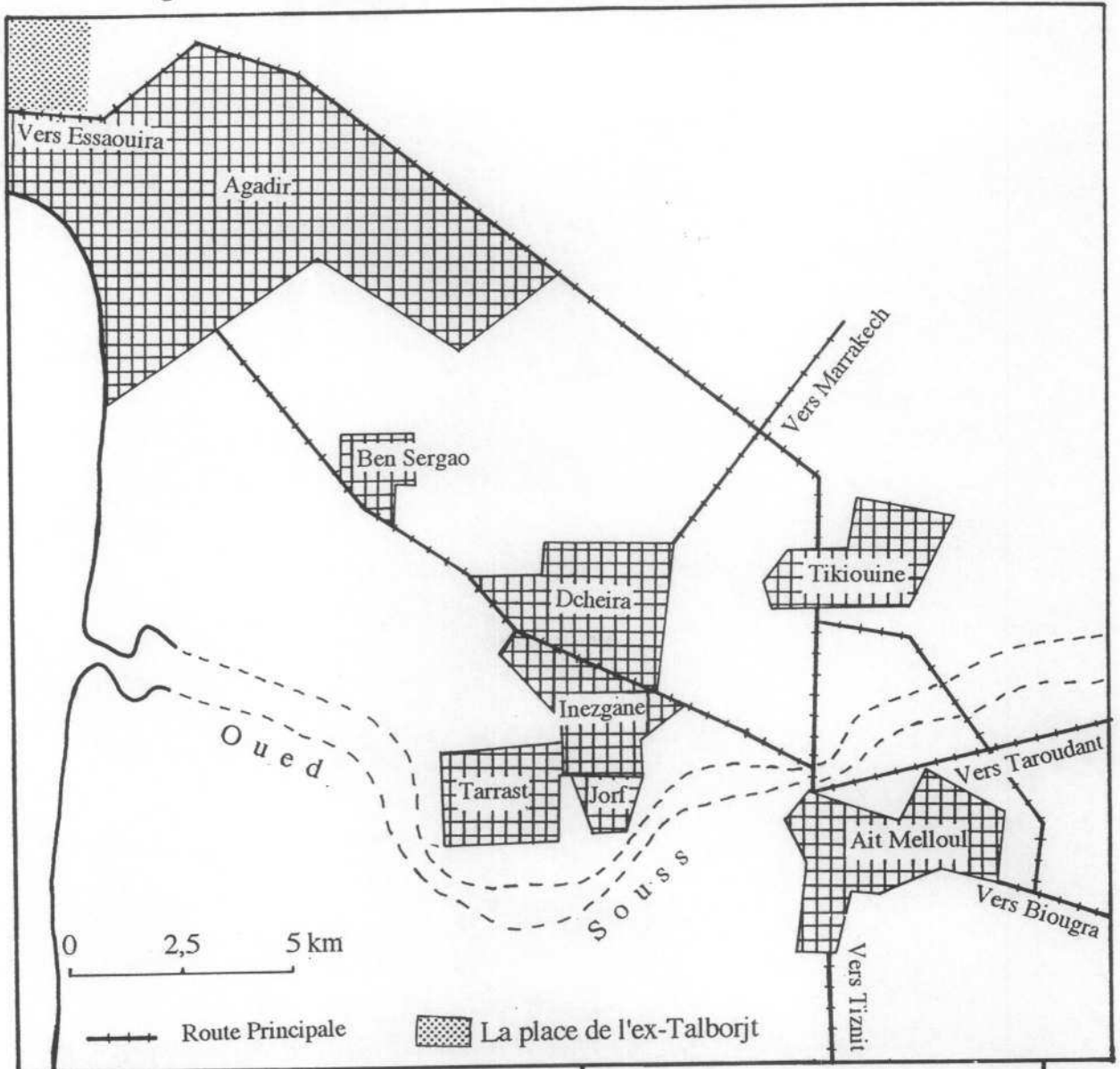
Lors de l'occupation portugaise d'Agadir, vers 1505, le Souss et sa région sont entrés dans une étape historique mouvementée. Personne ne peut douter que le choix du site d'Agadir a été motivé par la position stratégique de la ville, comme point avancé vers l'Afrique Noire, et par la richesse de son arrière-pays.

Au nom d'El Jihad, le séjour des Portugais a été perturbé, dès 1511, par les chérifs saâdiens. Ce mouvement, tout d'abord religieux pour défendre l'intégrité territoriale contre les chrétiens, a réussi à libérer Agadir vers 1541. Par la suite, d'après des marins anglais, Agadir est devenu le port le plus important du Royaume. Et ce grâce, d'une part aux produits agricoles du Souss, à savoir les amandes, les dattes et surtout la canne à sucre et, d'autre part, aux richesses de l'Afrique Noire comme l'or, le cuir, les esclaves... Cependant, cette renaissance a été ralentie par l'arrivée au pouvoir des chérifs alaouites. Dès 1765, Mohamed

1- La première est utilisée dans la canalisation souterraine servant à l'évacuation des eaux pluviales et usées de la ville. La deuxième a été fermée par les autorités coloniales.

2- La grotte signifie en *tachelhite* : *anzig* (pluriel Inezigne), Inezgane "*Inezigne + ane*" veut donc dire "ces collines où il y a des grottes".

Fig. n°2 La situation d'Inezgane au sein du grand Agadir



Ben Abdellah a fondé une nouvelle ville avec un nouveau port, Essaouira, destiné à remplacer Agadir.

Les raisons du déplacement de cette activité maritime peuvent être résumées ainsi :

- Essaouira est plus à l'intérieur du Royaume, donc plus près du pouvoir central pour le contrôle et la gestion.
- On a cherché à affaiblir les insoumis du Sud qui détenaient leur pouvoir du commerce avec les étrangers³.
- L'Etat a voulu briser l'acharnement des pays européens sur le Sud-Ouest marocain à partir duquel une occupation du territoire semblait se préparer⁴.

Les conséquences les plus spectaculaires de ce déplacement ont été les suivantes :

- "*Agadir est alors ruinée*" (Péré M., 1967), notamment après l'ordre donné par le Sultan de disperser les tribus de la région⁵ dans tout le Maroc, et principalement vers Essaouira. Si la population a émigré vers la ville hihi, elle a aussi apporté son savoir-faire dans le commerce et la pêche, ce qui a entraîné la ville du Souss vers l'anarchie la plus complète.
- Le port d'Agadir n'est plus le terminus des caravanes mais une simple escale pour l'approvisionnement des commerçants qui poursuivaient leur route vers Essaouira et Marrakech.

Dans cette évolution historique, Agadir a finalement toujours été au premier plan par rapport à sa périphérie. Nous ne savons que peu de chose sur Dcheira, Tarrast, Drargua, Lamzar et Azrou. Ces douars agricoles tiraient leur importance de l'existence des écoles coraniques⁶, des *Zaouias* et des Marabouts. Le développement de ces formes religieuses allait de pair avec l'emprise des chrétiens sur les côtes marocaines⁷.

3- Vers 1744, Agadir et le Souss étaient contrôlés par Salleh Ben Mohamed Al-Aoulouzi, gouverneur du Souss mais devenu indépendant du pouvoir central, qui a développé des relations commerciales avec les Européens.

4- Plusieurs historiens (Afa O., Alkhdmiri A., Baida J. ...) pensent que le déplacement de l'activité maritime d'Agadir vers Essaouira a permis au Maroc de préserver l'intégrité de ses territoires des pays coloniaux au moins jusqu'au début du XX^e siècle.

5- Les habitants de Mesguina, de Tamaât, de Ben Antara, d'Elmnabha, ...

6- Il s'agit du madarisse Elâilm (écoles de sciences). Après que les élèves ont appris le coran dans leurs douars, ils se déplacent vers ces grands madarisses pour apprendre la Science islamique et la Littérature arabe par exemple, l'école d'Ait Ouaday qui compte plus de 500 élèves.

7- Ici, nous pouvons soulever une remarque à prendre en considération. Il s'agit des centres urbains qui sont nés à partir de ces écoles coraniques : Drargua, Lamzar, Tamsia et peut-être Dchéira... Mais ces formes religieuses, à elles seules, sont incapables de promouvoir un douar à un grade urbain, faute de base économique (un souk ou une route...). C'est pourquoi d'autres agglomérations, dotées de ces dernières bases, sont nées et ont prospéré tout près de ces douars : Tikiouine (souk jemâa) près de Drargua, Ait Melloul (la route et le pont) près de Lamzar, Inezgane (Souk tleta) entre Dchéira et Tarrast.

Or, ce n'est qu'à partir du déclin de la ville d'Agadir que se sont multipliés les souks et les moussems⁸ tout au long des routes des caravanes, reliant le Soudan (Afrique de l'Ouest) et Essaouira. Cette multiplication traduit le désir de compenser l'activité commerciale établie avec les étrangers à partir du port d'Agadir.

Il semble bien qu'Inezgane fasse partie de cette vague de souks puisque, jusqu'au début du 19^e siècle, ce site était couvert d'herbe et d'arganiers. Or, cette partie du Souss est habitée par la tribu de Ksima depuis 1119. *"Ils sont des descendants du Sultan Almoravide Youssef Ben Tachafine connus par les Aksmn... (alors que la fraction d'Ait Tarrast est d'origine Andalouse dont l'ancêtre primitif... serait Ibn Rouh Eddine qui était cadi à Cordoue... qui émigrèrent au Maroc en 1479, fuyant devant les persécutions religieuses"* (Aziki S.,1983). En premier lieu, les Ait Tarrast embarquèrent à Massa, pour exercer leur métier de marins, mais, il semble qu'ils aient été entraînés, à l'embouchure de l'Oued Souss afin de défendre les côtes contre les Portugais. Mokhtar Essoussi, l'historien de la région, a noté que c'est le Sultan qui avait choisi environ 100 personnes d'Andalousie pour s'intégrer dans la société Soussi (Agadir) afin de ne pas perdre la ville au profit des "révolutionnaires" locaux.

D'après ce que nous avons avancé, le commencement d'Inezgane apparaît très vague, aussi vague que ce qu'O. Afa a rapporté dans l'Encyclopédie marocaine, à savoir que vers le début du 19^e siècle, sept familles⁹ originaires des Haha, d'Ait Baâmrane et du Sahara (Reguibate) s'étaient installées sur une colline rocheuse, terminée par une petite falaise sur l'oued Souss. Vers la moitié du 19^e siècle, Inezgane est devenu un grand douar géré par un double pouvoir, la "jemaâ" représentant la population et le caïd représentant le Makhzen (le pouvoir central).

2- Le "petit" Caïd d'Inezgane

La fermeture du port d'Agadir au profit de celui d'Essaouira a entraîné d'autres conséquences sur la puissance des chefs indigènes des tribus Ksima et Mesguina. En effet, le commerce avec les étrangers, dont ils détenaient leur puissance, est passé entre d'autres mains, celles des familles d'Al Birouk à Guelmim et Al Ibn Hachem à Tazeroualt qui monopolisaient le commerce trans-saharien (Afa O.,1990). Leur pouvoir leur permettait de nouer directement des contacts avec les sociétés et les commerçants européens.

⁸- Afa O. a pu dénombrer la création de 60 souks et 30 moussems entre 1750 et 1900.

⁹- Les sept familles sont Aït Mensour, Ait Belkhir, Aït Bouhssein, Aït ô Bihî, Aït Ikaid et Aït Lâarbi.

La tribu de Ksima connaît le système du Caïd depuis la nomination d'Ahmed Al Inzgani Alkssimi comme premier Caïd en 1878. Depuis, ce pouvoir a été disputé entre les deux familles les plus puissantes de la tribu, à savoir Ait Lkaïd et Ait Lhian, et c'est souvent la première qui s'est imposée. Mais quelles sont les vraies raisons de cette rivalité puisque la prospérité économique du Souss-Aval a été détournée vers les Haha ?

Outre le fait que ce pouvoir est avant tout dicté par le prestige personnel, il existe deux bonnes raisons :

a- La base foncière : l'espace où vivaient les tribus de Ksima et Mesguina pose l'un des problèmes les plus complexes du Maroc. Pour essayer de le comprendre, il faut remonter, même brièvement, jusqu'au commencement de l'habitation sur la côte du Souss aval. Comme nous l'avons précisé précédemment, pour défendre les côtes, les Sultans ont fait venir des Andalous et, peu après, des familles hihi et sahraoui les ont rejoints. Pour les récompenser, les premiers Sultans Saâdiens leur ont donné des "fiefs" ¹⁰. Le droit d'exploiter la terre s'accompagnait du droit à l'irrigation à partir soit de la séguia Jihadia soit de la séguia Tarrast. Cela donne l'impression qu'il s'agit de tribus "guich" alors que rien ne nous permet de l'affirmer, faute d'informations, et surtout de précisions¹¹. Les chefs indigènes profitèrent de cette imprécision, comme les Français le feront à partir de 1911, pour exploiter davantage de parcelles mais c'est au niveau de la gestion de l'eau que se manifeste un réel abus de pouvoir. En principe, la distribution de l'eau s'effectue d'une façon égalitaire "robta pour robta", d'amont en aval. Pourtant, le Caïd Mohamed El Ksimi "*s'octroya deux journées d'eau tous les dix jours*" (Aziki S., 1983). Il semble donc que le choix du Caïd d'installer son "palais" à Inezgane répondait à deux motivations :

- sa situation topographique, puisque la colline permettait de contrôler presque tout le territoire de Ksima et Mesguina, à l'exception de la partie montagneuse de la deuxième tribu ;
- la cité d'Inezgane plus en amont, par rapport à Tarrast et Jorf, qui facilitait le contrôle et l'exploitation de plus grandes quantités d'eau pour irriguer leurs parcelles.

b- Le droit de lever, au nom du Sultan, les impôts, qui sont de deux sortes : le droit d'exploitation des terres du Makhzen d'une part mais, surtout, le droit de passage des

¹⁰- Le Sultan Mohamed Chiekh a donné à quelques habitants de Mesguina, de Ksima, de Founty d'Agadir, d'Ahl Tarrast et d'Aït Amira le droit d'exploiter des terrains agricoles. Le Sultan a choisi dans chaque tribu (Mesguina et Ksima) 100 hommes, équipés d'un cheval et d'un fusil, pour leur distribuer des parcelles collectives.

¹¹- D'après les lettres échangées entre les Caïds de la région et les Sultans (Lahya M., 1990, p. 250).

caravanes par la porte d'Agadir, ce que nous appelons "mekx"¹², d'autre part. Tous ces droits sont perçus par les représentants du Makhzen, et c'est cette deuxième raison qui a attiré le plus de concurrents¹³.

Si l'installation d'un Caïd dans un douar suffit souvent à donner naissance à un centre urbain, le cas d'Inezgane donne l'impression que le contraire peut être également juste. Qui dit Caïd dit "bureau", souk, grande mosquée de la région. Inezgane possédait tout cela mais il lui manquait la base même du développement : les habitants. Plusieurs habitants ont fui Inezgane étant donné que leur Caïd les avait expropriés. Même doté d'une grande Kasba, Inezgane est donc resté un petit douar.

A l'exception de la kasba d'Ait Elkaid avec ses quatre tours, qui est d'ailleurs un lieu de résidence et de jugement, il n'y avait que des maisons modestes qui ne dépassaient pas le rez-de-chaussée, avec une grande cour au milieu et, souvent, une partie aménagée pour l'élevage du bétail. L'oued Souss, qui était permanent, permettait à ses habitants, en majorité agriculteurs, d'irriguer leurs jardins qui entouraient le douar.

Inezgane était entouré d'un petit mur construit en pierre ou en *lauh* (pisé) et ouvert sur trois portes¹⁴, avec une grande mosquée au milieu et un souk qui fonctionnait chaque vendredi¹⁵. Avec ces trois piliers, même considéré comme un douar, Inezgane a donc un aspect "de petite médina".

* * *

Il semble que la fermeture du port d'Agadir ait fait "avorter" une armature urbaine "primitive" qui était en train de se compléter pour donner naissance à une grande agglomération. Or, Agadir, Inezgane, Dcheira, Ben Sargao, Tarrast, Lamzar, et même Drargua n'étaient que des noms donnés à quelques maisons dispersées. Jusqu'au début du XX^e siècle, Inezgane est donc resté une "petite médina" qui s'animait un jour par semaine, le jour du souk.

12- Mekx (Pl. Mekous) est un impôt considéré comme illégal au regard du droit musulman. Mais le Makhzen l'a créé pour le prélever devant les portes des souks et des villes afin d'augmenter son budget.

13- Les personnes que Afa O. a réussi à identifier et qui ont bénéficié de ces recettes, vers la fin du XX^e siècle sont les suivantes :

- Ahmed El Ksimi, caïd à Inezgane, d'Inezgane
- Cheïkh Ali Errachidi, gouverneur du Souss, de Tarroudant
- Saïd Guellouli, caïd du Souss, de Haha
- Mohamed Anflouss, caïd du Souss, de Haha
- Ahmed El Heiba, de Tiznit.

14- La première se trouvait à côté de la mosquée vers le Sud-Est : c'est la porte principale. La deuxième était vers le Nord-Ouest : on l'a appelée "bab Traât". La troisième était vers l'Est : on l'a appelée "bab Erriraoue".

15- On nous a raconté que le souk d'Inezgane avait d'abord été organisé le vendredi, mais nous n'avons réussi à retrouver ni la date ni les raisons du changement pour le mardi.

B- L'EPOQUE COLONIALE : LA RENAISSANCE D'UNE REGION

Avec la colonisation, nous allons assister à la renaissance d'Agadir. C'est alors que le poids administratif et économique a joué en sa faveur. L'installation du Caïd de la région à Inezgane a-t-elle été profitable à cette dernière ? Et quel a été l'enjeu de cette évolution pour les centres voisins (grand Agadir) ?

1- D'un petit douar à un grand centre de commandement

Les prospecteurs¹⁶, qui étaient chargés, dès la fin du XIX^e siècle, de fournir des renseignements sur la situation économique et sociale, voire politique du Souss, ont souvent conclu dans leurs rapports que le Souss était "une région vierge" et prometteuse.

Après la signature du traité du protectorat, les montagnes et le Souss ont été classés dans la catégorie du "Maroc inutile". Mais ce thème et la stratégie même vont changer. Désormais, nous entendons parler, non pas du Maroc inutile, mais du "Maroc indispensable" pour la sécurité et le développement du "Maroc utile".

En ce qui concerne la stratégie développée à propos du Souss, Lyautey a ordonné de mettre en œuvre l'idée du Colonel Mangin qui proposait l'appui des chefs indigènes pour soumettre cette région. En effet, l'accomplissement de la politique des Grands Caïds dans le Souss trouve des justifications dans :

- la faiblesse des potentialités militaires françaises engagées dans la lutte contre les soulèvements populaires dans diverses régions du Maroc ;
- le souci de montrer à d'autres pays coloniaux (l'Espagne, l'Allemagne, la Grande-Bretagne) que la France pratique le protectorat et non la colonisation ;
- la possibilité pour la colonisation de prouver qu'elle a tiré profit des méthodes utilisées auparavant pour conquérir l'Algérie et la Tunisie ;
- la connaissance de la région du Souss, malgré les rapports des prospecteurs, est moins précise que celle d'autres régions : Chaouia, Tanger... Ainsi, pour échapper à une aventure fâcheuse, les Français ont préféré se protéger par un rempart humain indigène du puissant Ahmed El Heiba, le prince des "guerriers saints".

A l'entrée de Marrakech, après la défaite d'El Heiba, les Français ont découvert l'existence des grands Caïds et le fait que chacun d'eux pouvait monopoliser au moins une

¹⁶- Il s'agit de B. Segonzac, Ch. de Foucauld, L. Thomas, Jacqueton et Erckmann.

tribu et une piste¹⁷. Il suffisait donc de les aider dans leurs intérêts personnels pour les exploiter au nom du Sultan et au profit de la France.

En 1912, le Souss était sous le contrôle d'El Heiba, installé à Tarroudant, et qui avait laissé Agadir et sa région sous la garde de ses alliés, à savoir Ida-ou-Tanane et Mesguina. Pour conquérir la région, les Français ont chargé les Ida-ou-Guelloul d'entrer à Agadir et El Glaoui d'entrer à Tarroudant. En effet, les premiers ont expulsé les Tananis de Taghazout puis d'Agadir en 1913. En même temps, El Glaoui, Goundafi et M'tougui sont entrés à Tarroudant et ont chassé El Heiba.

Par la suite, le Souss allait assister à des bouleversements en ce qui concerne les chefs de presque toutes les tribus. Le premier représentant du Makhzen, et bien sûr des Français, était Heïda-ô-Meisse. De simple Caïd d'une petite tribu du Ras El Oued (les Menabha) en 1912, il est devenu le Naïb général du Makhzen sur le Souss. Sans doute cette promotion est-elle due à sa complicité dans l'établissement de faux documents pour acheter des terres dans le Souss amont puisque *le Ras El oued, (est) la plus riche région du Souss. Elle produit un bétail très solide, et possède des oliveraies importantes* (Dugard H., 1918). Après cette nomination, les Grands Caïds se chargèrent de réprimer la résistance populaire dans le Maroc méridional, et notamment celle des partisans d'El Heiba dans les Chtouka et à Tiznit. Avant d'entrer dans cette dernière, le Caïd Goundafi avait reçu ce sage conseil d'honnêteté de la part du Général de Lamothe : "*Tu es riche, tu n'as pas besoin, comme tel ou tel, de presser les burnous huileux des épiciers du Souss*" (Salkin L., 1969). Selon le même général, les Caïds du Sud étaient *la main droite* du pays protecteur.

Malgré leur entrée à Agadir (en juin 1913), les Français n'ont pas pu dépasser la ville vers l'intérieur du Souss. Ils étaient piégés par les Ida ou Tanane au Nord et les Chtouka au Sud. En l'occurrence, "*rien ne serait plus facile à la garnison d'Agadir que de pousser une pointe jusqu'au Souk Tleta (Inezgane)... (d'où) ...on a cherché en premier lieu à prendre une position militaire donnant l'impression que le pays était commandé. La citadelle, dont les murs sont en bon état, qui possède des vues étendues, remplit ce but. Elle commande toutes les routes des Ksima*" (Archives du Château de Vincennes, Carton n° 581). Il fallait donc chercher à rétablir l'autorité du Caïd des Ksima en chassant le Caïd hibiste Mohamed Ben Abderrahman. La défaite d'El Heiba a facilité cette première tâche. Pour être un Caïd fidèle, il suffisait de posséder un groupe de partisans qui aidaient les Français dans leurs opérations.

17. M'tougui contrôlait la piste de Tizi n'Mâachou.
Goundafi contrôlait la piste de Tizi n'Test.
Anflouss contrôlait la piste de la côte, vers Haha.

C'était le cas de la vallée du Souss puisque son "*contrôle politique et militaire... s'est fait presque avec des contingents prélevés dans les tribus Chtouka et Ksima*" (Aziki S.,1983).

Inezgane est devenu et restera longtemps "un chien de garde" de la ville d'Agadir. Il faut attendre 1930, date à laquelle Agadir fut érigée en municipalité, c'est-à-dire dotée d'une administration civile, pour qu'Inezgane devienne le siège du service des renseignements et des affaires indigènes. Ce statut lui permet d'administrer le territoire restant sous l'autorité militaire, notamment les Mesguina, les Ksima, les Ida ou Tanane et les Chtouka. Ce rôle de contrôleur militaire a été très bénéfique pour la ville puisqu'elle a commencé à recevoir des vagues de petits colons français et nationaux. Comment "la ville" s'est-elle donc développée spatialement ?

2- L'extension spatiale : un centre à deux quartiers

La promotion d'Inezgane en base militaire avancée, afin de laisser Agadir grandir en paix, a changé l'aspect de ce douar. L'administration avait besoin de fonctionnaires, la sécurité des indigènes réclamait la venue de Mokhaznis du Nord et la base militaire de la Challée, entre Ben Sergao et Dcheira, a entraîné l'installation des soldats et des cadres militaires français.

En effet, la citadelle d'Inezgane s'est transformée en complexe administratif. A côté d'elle, on a bâti plusieurs habitations (studios) pour les fonctionnaires¹⁸. Alors que l'autorité du Caïd ne pouvait être efficace qu'avec les Mokhaznis du Nord, d'après des témoins, les Français les ont fait venir pour maintenir l'ordre dans la région. Pour les installer, le Caïd Ksima a été chargé de leur distribuer des lots de terrains afin de construire leurs logements à l'intérieur des murs de la ville. Pour les cadres militaires, les Français ont créé un quartier de 120 villas le long de la route d'Agadir. Ce site se justifiait par la proximité de la base militaire et l'éloignement du quartier indigène dont ils étaient séparés par des lots de jardins.

De plus, avec la crise du logement qui a suivi le débarquement par centaines d'Européens à Agadir¹⁹, Inezgane est intervenu pour alléger cette saturation. Il a commencé à dépasser timidement ses murs, notamment vers l'Est pour satisfaire les besoins des nouveaux venus.

18- A l'indépendance, ces studios sont devenus le douar El Mekhaznia. Actuellement, il est dégradé et il accueille les nouveaux ruraux dans des conditions précaires.

19- Pour ne citer que la situation de l'année 1946, sur les 1586 Européens venus s'installer à Agadir, Mathieu M. (1949) a noté que 600 personnes étaient mal logées.

En conséquence, il faut noter deux points essentiels pour Inezgane :

a- L'accueil des équipements administratifs et sociaux systématiquement réalisé :

- la poste dès 1952, alors qu'elle n'était qu'un local à l'intérieur du complexe administratif ;

- un grand centre de santé dans les années cinquante, devenu peu après un hôpital de pneumologie ;

- d'autres équipements, comme l'abattoir, le château d'eau et deux écoles.

Tout cela donnait l'impression qu'Inezgane se préparait à devenir le centre d'une "banlieue" qui a *"grandi à son tour et, constituant alors un ensemble de 50 000 habitants, atteste de la vitalité de la capitale du Souss"* (Mathieu M., 1949).

b- L'absence de plan et d'aspect architectural local : en grandissant, Inezgane semble prendre un caractère anarchique. C'est pourquoi Oulwa, représentant de la France dans la ville, a décidé de l'aménager en créant de grandes artères et de petites ruelles.

Pour mettre au point son plan, il fut obligé de démolir plusieurs maisons. Nous trouvons donc encore à présent des maisons aux géométries différentes avec des formes triangulaires, et surtout rectangulaires, dont la largeur ne dépasse pas 3 à 4 mètres.

En outre, les ruelles qui traversaient l'ancien quartier d'Assais sont Nord-Sud alors que le nouveau quartier d'Inezgane a bénéficié de grandes avenues avec un alignement Est-Ouest, sans oublier le boulevard Mohamed V qui reliait la ville à la route nationale Agadir-Taroudant et la rue des Chtouka qui commence à la porte du complexe administratif et traverse le quartier indigène pour finir à la route nationale à côté du quartier européen (voir la fig. n° 3 page 32).

Ainsi, à la fin du protectorat, Inezgane est *"devenu une petite ville avec des artères bien planifiées"* (Essoussi M., 1959).

3- La colonisation et la dualité urbaine

Vierge d'occupation européenne, le Souss n'a été officiellement ouvert à la colonisation que tardivement, vers 1938. Et c'est dans le domaine agricole que cette région a reçu la première vague de petits colons, tout d'abord aux alentours d'Ait Melloul et d'Inezgane, ensuite à l'intérieur du Souss.

Dès lors, de nombreux jardins ont commencé à prendre un nouveau visage dans l'hinterland d'Agadir. De destination vivrière, les nouveaux patrons ont orienté leurs cultures pour alimenter le marché local en produits maraîchers, bien encouragés par la demande de ravitaillement presque permanente des garnisons. De plus, plusieurs Européens ont acheté des lopins de terre pour créer des petits jardins afin de "passer le dimanche à la campagne".

La pénétration des troupes françaises à l'intérieur du Souss s'est accompagnée de l'accaparement des terres par une multitude de petits colons qui ont complètement dépossédé la paysannerie locale. Armés de gros moyens, les colons ont créé de grandes plantations après avoir mis la main sur les meilleurs sols, là où la nappe phréatique était facilement accessible sur à peu près 30 000 ha. En conséquence, "*démunis de leurs terrains de culture et de leurs espaces de pâturage, de nombreux paysans furent obligés d'émigrer. Ils ont afflué à Agadir à la recherche d'un travail pour entretenir leurs familles restées sur place*" (Elasri S., 1990).

Etant donné l'évolution quantitative et spectaculaire de l'équipement industriel à Agadir (60 usines de conserves, une minoterie et une cimenterie), une véritable crise de main-d'œuvre est apparue. En dépit de l'absorption des paysans "chômeurs/forcés" du Souss, les patrons ont recherché très loin, chez les nomades de Guelmim et sa région, leur apport en main-d'œuvre sans avoir prévu de logement pour les intéressés, auxquels il était vivement conseillé d'apporter une tente²⁰ (Aziki S., 1983). Ainsi, l'activité industrielle basée sur la conserverie et l'activité agricole basée sur les agrumes ne pouvaient prospérer sans que des milliers d'hommes soient arrachés à leur tradition pastorale ou paysanne.

Ce mouvement de la population a eu pour conséquence une crise du logement dans la ville d'Agadir malgré l'apparition de plusieurs quartiers neufs (ville nouvelle, Anza Founty, Khiam et quartier Industriel). C'est pour cette raison que des dizaines de familles ont cherché refuge dans les petits "bourgs" de Ben Sergao, Dcheira, Tarrast, Ait Melloul et Inezgane, encouragées surtout par les loyers modérés.

C'est donc à partir de cette date que les centres voisins d'Agadir ont perdu leur autonomie et même leur destin pour tomber sous l'attraction directe d'Agadir. Ainsi, deux espaces urbains se sont formés en se distinguant tout d'abord par leurs contenus puis par leurs structures : Agadir, d'une part, où *se traitaient les affaires, "où s'élaboraient les projets et où se rassemblaient tous ceux que tentait l'aventure du Souss. Bureaux, commerces, stations d'emballages d'agrumes et de primeurs, comptoirs d'engrais et de matériel agricole, banques s'y multipliaient"* (Péré M., 1967) et les centres voisins, d'autre part, où les ouvriers, les commerçants forains, les couches défavorisées et tous les paysans fraîchement installés ont reconstitué leur vie habituelle du bled.

²⁰- 634 tentes se sont installées dans les deux quartiers industriels d'Agadir pour abriter les nouveaux ouvriers dans des conditions précaires.

* * *

Ainsi la promotion d'Inezgane dans l'échelon administratif au grade de chef-lieu de cercle a permis à la ville de profiter du premier aménagement urbain réalisé dans toute la région. Dès lors, la planification, qui signifie aussi le contrôle et la gestion, n'encourageait plus les couches défavorisées à s'y installer et la ville allait se développer dans d'autres conditions.

C- L'INDEPENDANCE : UN NOUVEAU VISAGE URBAIN

1- Le séisme d'Agadir et la transformation d'Inezgane

A la veille de l'indépendance politique du Maroc, Agadir et sa région ont connu une crise et un recul très sensible de l'activité économique. Ce freinage a nettement commencé à partir de 1955, date à laquelle le mouvement populaire a multiplié ses actions contre les intérêts des colons, mais aussi du fait du problème de l'eau qui devenait critique et surtout à la suite des invasions acridiennes qui avaient posé de sérieuses difficultés à l'agriculture soussie, qui ne jouissait plus de son second rang dans la production nationale d'agrumes. En outre, 16 usines de conserves seulement sur 60 continuaient à produire tandis que la cimenterie voyait sa production chuter de presque la moitié. Enfin, avec le *repli de l'importante base aéronavale française... Agadir perdait aussi sa fonction militaire* (Péré M., 1967).

Cette série de reculs est la conséquence directe de l'orientation de l'économie de la région vers l'exportation. Une fois que les acteurs de cette économie ont senti la menace des combattants de libération, la moitié²¹ des Européens et un nombre important de Juifs ont choisi le départ, provoquant également une fuite de capitaux considérables.

Ainsi, à la veille du séisme, Agadir était déjà en crise économique, vidée de son contenu humain, du moins pour le secteur le plus dynamique, et il ne restait que le cadre bâti d'une ville de grande ambition, avec une population presque pauvre. Le destin va frapper très fort le 29 février 1960 : un séisme démolira 80 % des constructions de la ville et laissera derrière lui environ 15 000 victimes et 14 000 sinistrés.

²¹ - Les 50 % d'Européens qui sont restés étaient des familles pauvres d'Espagne, du Portugal et des Français à faibles revenus.

Notre objectif, maintenant que nous sommes parvenu à ce stade, est de noter les transformations provoquées par cette catastrophe. En effet, si 17 000 survivants ont choisi de rester dans leurs quartiers moins touchés (Anza, Khiam, quartier Industriel), les 14 000 sinistrés ont été drainés vers des camps provisoires à Inezgane et à Ait Melloul. Devant une telle catastrophe, il est difficile de penser qu'il y a eu une sélection parmi les réfugiés. Or, nos discussions avec des survivants nous permettent d'affirmer le contraire. Plus encore, elles nous permettent de dresser un bilan socio-spatial des sinistrés, que nous résumons ainsi :

- Les orphelins, les veuves, les pauvres en général se sont installés à l'Est d'Ait Melloul, à côté de la route de Tarroudant.

- Les ouvriers de l'industrie, pour être à proximité de leur travail, se sont installés près des usines à Anza et du quartier Industriel.

- Parmi les fonctionnaires, les commerçants et les artisans, rares sont ceux qui ont choisi les camps de secours. Nous les retrouvons souvent chez des amis attirés, surtout, par le loyer et la propriété à Inezgane.

- En ce qui concerne les cadres et les personnes de milieux aisés, les autorités ont choisi le site de l'actuel terrain de golf entre Inezgane et Ait Melloul pour installer un camp adapté à leurs besoins de "confort".

Pour parler chiffres, Inezgane a reçu 6 020 sinistrés dans deux camps (2600 et 3420) et Ait Melloul 7900. La thèse²² qui a étudié les mouvements de la population sinistrée d'Agadir n'a pas cherché à dépasser les chiffres officiels pour rechercher les survivants qui avaient fui la ville vers leurs bleds. Certes, des centaines de personnes d'origine tananie, hihie, et même boudrarie ont préféré le toit de leur enfance au toit d'une tente. Cette lacune devient aujourd'hui de plus en plus difficile à combler. Mais pourquoi Inezgane et Ait Melloul ont-ils été des centres de transfert ?

A la fin de la période coloniale, Inezgane était le deuxième centre urbain après Agadir et ce grâce à sa promotion administrative et surtout à son armature urbaine alors qu'Ait Melloul, qui n'était qu'un petit "bourg" (douar) mais qui disposait d'un espace important pour se développer, représentait le nœud routier de la région.

22. Le bilan général du mouvement de la population d'Agadir juste après le séisme a été présenté par Baroudi A., 1971 : "Les mouvements de la population lors du séisme d'Agadir en 1960", p. 94 :

Population d'Agadir : avant.....	après.....	les victimes.....	les sinistrés, ces derniers étant
46 000	17 000	15 000	14 000
relogés à Ait Melloul (7900 personnes) et à Inezgane (6020).			

C'est grâce à son infrastructure qu'Inezgane a accueilli toutes les administrations de la ville détruite et l'Etat-major de toutes les opérations de secours²³ ainsi que le siège du Haut Commissariat à la Reconstruction d'Agadir (H.C.R.A.). Inezgane a donc pris le commandement du Souss. Bien que provisoire, ce rôle a donné à ce centre ainsi qu'aux agglomérations voisines une chance de se développer, sinon d'exister.

Après deux années d'attente avant la reconstruction, délai tantôt dû à l'hésitation que provoque le choc de la catastrophe tantôt dû au souci de changer de site puisque son abandon était impossible, les textes fondamentaux pour la reconstruction étaient prêts. Ces derniers étaient tellement rigoureux que la plupart des sinistrés ne pouvaient y répondre²⁴. Il semble, dès le début, que les textes, et à travers eux l'Etat, visaient une sélection de nouveaux gadiris qui garantirait la réussite de l'objectif du nouveau plan directeur. Celui-ci a conçu "*une ville groupée, où l'association intime des activités les plus diverses assure un développement de la vie sociale aussi riche et intense que possible*" (Mas P., cité par Péré M., 1967). Or, la priorité donnée aux activités administratives, commerciales et surtout touristiques, va faire naître une ville sans âme et sans point central. Ce sont justement, pourtant, les deux piliers sur lesquels repose le développement d'une ville.

Le séisme n'a pas seulement détruit le cadre bâti d'Agadir mais aussi sa raison d'être et surtout la confiance de toute une génération en sa grande ville²⁵. En effet, Talborjt, dans l'esprit des promoteurs, visait à jouer le rôle de médina d'Agadir avec des logements semi-traditionnels (maisons à patio). Cependant, l'importance donnée au réseau de voirie (35 %) par rapport à la surface bâtie (55 %) était suffisante pour écarter toute ressemblance entre la naissance d'une ville géométrique et la mort d'une ville symbolique.

C'est pourquoi les Gadiris se replièrent sur Inezgane, qui vit son importance s'accroître pour devenir très vite le point de rencontre et d'approvisionnement de tout le Souss. Ce phénomène de transfert du centre de Talborjt vers Inezgane semble irréversible, puisque "*vingt ans après, Agadir est toujours à la recherche de son centre*" (El Hajouji A., 1983).

Jusqu'en 1960, l'espace bâti d'Inezgane, malgré le réaménagement d'Oulwa, n'a pas dépassé l'ancien noyau composé d'un seul douar autour de la grande mosquée. En s'éloignant de ce dernier, l'habitat est devenu moins dense et lâche. Pour faire face à la

23- El Hillal el Ahmar et la Croix-Rouge internationale avaient aussi installé leurs matériels et leurs dispensaires.

24- Voir annexe (N° I)

25- "Comment peut-on demander à quelqu'un qui a été piqué par un serpent de ne pas sursauter devant une corde", nous ont déclaré des sinistrés pour manifester leur aversion contre l'idée de résider à Agadir.

demande en logements et en magasins, de plus en plus importante, on a commencé par combler des vides qui existaient dans l'ancien noyau parallèlement à des surélévations d'un ou deux niveaux dans le même quartier. Au total, en l'espace de 10 ans, Inezgane commence à souffrir, dans ses limites connues, de la saturation de son espace urbain dès 1969.

Les mouvements des immigrés déclenchés par le séisme d'Agadir ont été accélérés par la marche verte. Cet événement a permis à tous les Marocains de découvrir un territoire oublié et vierge. Les opérations de construction vont se poursuivre dorénavant dans les deux centres les plus proches : Jorf et Tarrast. Bien qu'ils se soient aménagés spontanément, les deux centres sont dans la continuité géographique d'Inezgane, même si l'administration, avant 1992, les a attribués à la commune rurale d'Ait Melloul.

Bien que sa population ait doublé en l'espace de 10 ans (1960-1971) et que son cadre bâti soit complet, Inezgane n'a pas perdu son aspect rural. Il faudra en effet attendre l'été 1970 pour que les autorités locales interdisent l'élevage de bétail à l'intérieur du périmètre urbain de la ville.

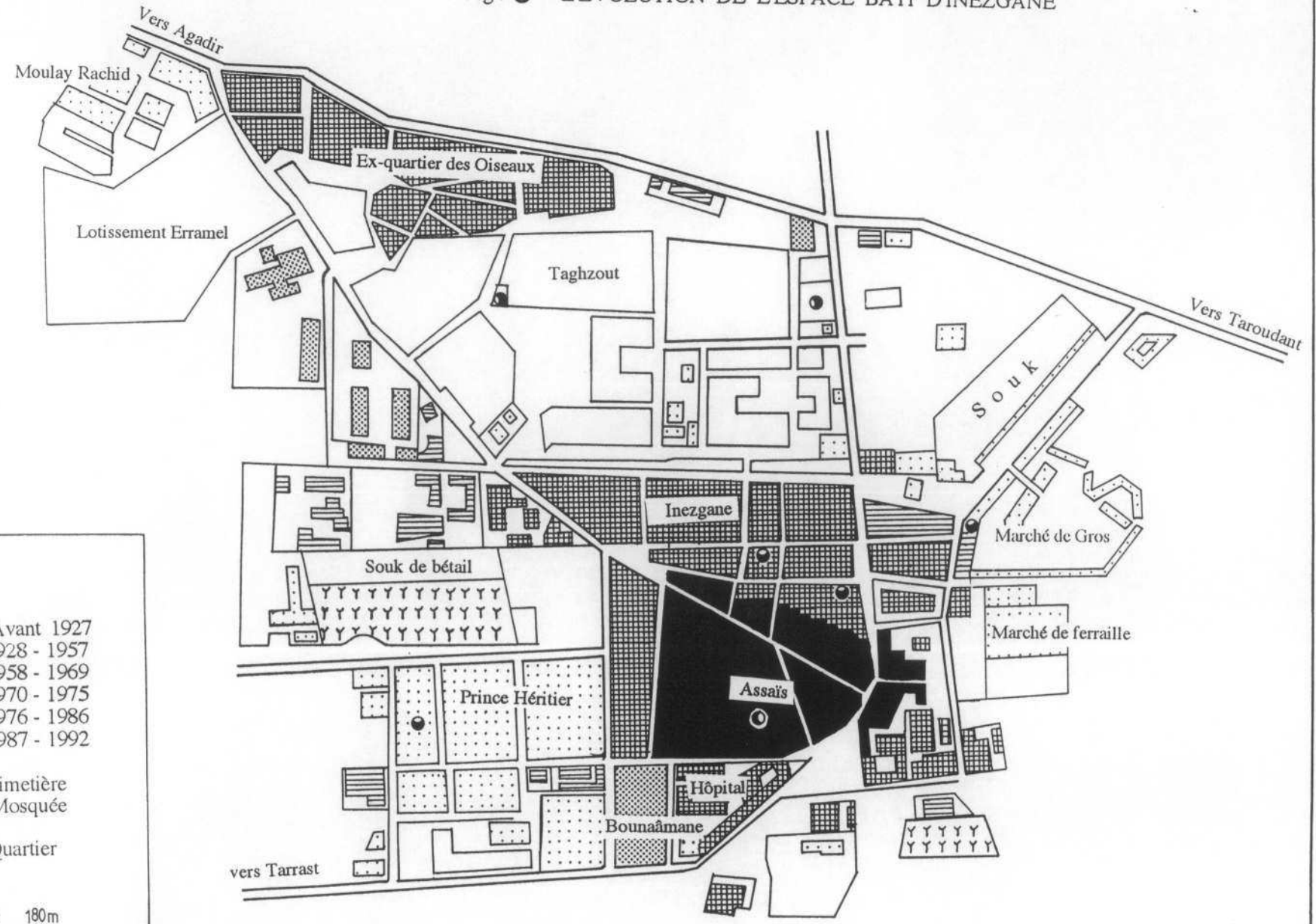
2- Inezgane, une municipalité qui a épuisé les réserves de son périmètre urbain







Jusqu'en 1970, les aménageurs urbains, occupés par la reconstruction d'Agadir, ont totalement négligé Inezgane. Même le dynamisme que connaissait ce dernier était considéré comme provisoire. Or, les Soussis s'habituèrent déjà au rythme, au charme de cette "ville", restée petite en raison de la complexité de la propriété du sol, qui a empêché toute extension du centre. Même les nouveaux venus, y compris les sinistrés, n'ont provoqué aucun éclatement spatial. Pour s'installer, ils ont comblé les terrains vides et ont de plus opéré la division des maisons traditionnelles en deux ou trois parties. Une fois les lots saturés et devant la négligence des autorités locales, les immigrés ont choisi, pour se loger, les centres voisins (Tarrast et Jorf) où la propriété du sol était privée.



A partir de 1971, les responsables de l'aménagement ont été convaincus que ce "village" n'avait pas l'intention de perdre sa clientèle. Il fallait donc l'ériger en commune urbaine pour lui donner un cadre plus important, afin de le développer. En fait, dans la partie Sud-Ouest du centre (voir la carte n° 3), il n'y avait plus d'espace à bâtir en raison du passage de l'oued Souss. A l'Est, il restait un terrain, quoique restreint, appartenant à la direction des Eaux et des Forêts. Les dernières cartes à jouer pour l'extension se trouvaient au Nord-Est et à l'Ouest.

Fig : 3 L'ÉVOLUTION DE L'ESPACE BÂTI D'INEZGANE

32



-  : Avant 1927
-  : 1928 - 1957
-  : 1958 - 1969
-  : 1970 - 1975
-  : 1976 - 1986
-  : 1987 - 1992

-  : Cimetière
-  : Mosquée

Assaïs : Quartier

0 90 180m

Source : Photos Aériennes de 1957 - 1969 - 1979 - 1986 et 1991

Vers 1973, Inezgane voit la naissance de son premier lotissement : Bounaâmane. Il s'agit d'environ 86 lots de terrains aménagés par l'Etat et construits par les usagers. Il faudra attendre presque dix ans pour voir la création d'un deuxième lotissement : Les Amicales, comprenant 780 habitats réservés aux fonctionnaires. En même temps, les personnes aisées de la ville commencent à aménager un quartier de villas pour ces derniers, sans l'intervention directe des autorités (My. Rachid).

Il ne reste à présent qu'un terrain séparant l'ex-quartier colonial et l'ancien noyau de la ville. En réalité, la municipalité avait l'intention de commencer à le construire en 1980, mais un conflit de propriété entre la municipalité et les autorités provinciales a retardé l'opération pendant presque onze ans. Ainsi, le lotissement de Taghzoute a vu le jour dès 1991 avec 620 maisons de un à trois niveaux et 120 villas.

Actuellement, la municipalité, toujours seule, prépare un lotissement de villas au Nord-Ouest sur un site de dunes boisé et couvert d'herbe. Cet aménagement provoque déjà des déplacements de sable, à cause du déboisement et ce sable commence à envahir les rues du quartier Taghzoute.

Après ce dernier lotissement, la ville deviendra une fois pour toute saturée, close. Pour lui assurer des chances d'extension, le nouveau découpage administratif, entré en vigueur en 1992, a intégré les deux localités de Tarrast et Jorf dans l'aire urbaine d'Inezgane. Est-ce vraiment un avantage ou une lourde responsabilité que de provoquer cette fusion en espérant développer deux centres qui manquent de tout ?

* * *

L'indépendance, le séisme d'Agadir et la marche verte sont trois événements qui ont marqué le développement de tous les centres du Souss, dont la ville d'Agadir, qui a gagné plus qu'elle n'a perdu dans le séisme. Inezgane, déjà qualifié pour jouer le rôle d'Agadir après le séisme, a attendu environ dix ans pour bénéficier d'une promotion au rang de municipalité. Dès lors, une série de lotissements sont apparus. Aujourd'hui, avec un espace saturé, Inezgane espère continuer son développement sur le territoire des deux centres voisins, Jorf et Tarrast.

CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

La carte n° 3 résume l'évolution de l'espace bâti d'Inezgane. En effet, avant la période coloniale, Inezgane n'a pas dépassé le site qui le protégeait de l'inondation de l'oued Souss. Les Français ont mis au point, comme dans la plupart des villes, une dualité urbaine : une zone d'indigènes (les quartiers d'Assais et d'Inezgane) et une zone de colons (le quartier des Oiseaux). Après le séisme d'Agadir, qui n'a eu presque aucun effet spatial sur Inezgane, il a fallu attendre le début des années soixante-dix pour voir la construction du premier quartier bien structuré (Bounaâmane). Dix ans après, deux quartiers sont nés : l'un en faveur d'une population moyennement solvable au Sud et l'autre essentiellement destiné à des personnes et à des commerçants fortunés au Nord. Les lotissements de Taghzout et d'Erramel ont donc rattaché le quartier colonial à ceux des indigènes. Ainsi, l'espace urbain d'Inezgane se complète.

Nous voyons, à travers cette évolution historique de l'espace bâti d'Inezgane, que jusqu'en 1970, son développement et celui de presque tous les centres voisins, étaient condamnés par les différentes stratégies adaptées. Avant les années trente, c'était en raison de l'avidité d'un Caïd. Avec la colonisation, nous assistons à la naissance de plusieurs centres agricoles dans le Souss, alors qu'Inezgane est resté un centre administratif et militaire. Il a fallu attendre le séisme d'Agadir pour qu'Inezgane devienne réellement une ville active. Il est vrai que cette dernière a remplacé la ville sinistrée au niveau du fonctionnement, mais ce ne sera que pour une période provisoire. Au niveau spatial, le séisme n'a presque rien ajouté à Inezgane. Au contraire, la ville a été négligée par rapport à Agadir qui a davantage attiré l'attention des autorités provinciales et gouvernementales pour être reconstruite et restructurée afin de redevenir la grande ville du Souss. La promotion administrative d'Inezgane en municipalité a été déterminante pour son développement. Ce n'est que par la suite que la ville s'est réorganisée et développée spatialement.

Chapitre II :

INEZGANE : HERITAGE DE L'ANCIEN TALBORJT

Qui dit un soussi ou un *Chelh* dit, sans doute, un commerçant et surtout un épicier ou un *bequal*. Ce rapprochement est dû à la spécialisation des *Chleuhs* dans le commerce d'alimentation. Plusieurs chercheurs ont à ce propos avancé dans leurs travaux deux hypothèses : soit cette spécialisation est un don héréditaire de leurs "ancêtres juifs"²⁶, soit l'organisation interne des tribus, quand elles sont dirigées par des chefs quasi féodaux, favorise le pouvoir personnel et, dans ce cas, il n'y a pas de commerçant. A l'inverse, l'exemple des Ammelns leur a suffi à démontrer que le commerce prospère dans les tribus plus libres.

Nous n'allons pas répondre directement à ces hypothèses. Toutefois, nous tenterons d'appréhender la fonction commerciale à travers un aperçu historique de la région et du rôle des Juifs du Sud dans le grand Agadir. Nous établirons ensuite un rapprochement entre le développement de cette fonction et la colonisation ainsi que le séisme d'Agadir pour parvenir à l'état actuel des équipements de commerce et de services d'Inezgane.

A- D'UN SOUK A UN CENTRE ADMINISTRATIF

1- Tleta Okssimne : la naissance d'un souk

Le Souss était, en général, une région pauvre, vivant difficilement des produits d'un sol peu productif, "*il ne fournissait que rarement la somme de blé et d'orge suffisante à l'alimentation de sa population*" (Zeys P., 1969). En quête d'un équilibre économique, de tout temps, les Soussis, surtout les montagnards de l'Anti-Atlas, ont vécu des rapports entre le Sud et le Nord. Ils ont servi d'intermédiaires entre les grands nomades du désert et les marchands de Marrakech et de Fès.

En effet, le Souss est traversé par l'un des deux itinéraires de caravanes reliant le Nord-Ouest de l'Afrique et le Soudan (Afrique de l'Ouest). Le dynamisme commercial de cet itinéraire a donné naissance à plusieurs villes et a même permis leur développement, comme nous l'ont affirmé Ibn Khaldoun et Elouzzan pour la ville de Tquaousst au XVI^e siècle (cité

²⁶- Voir A.Adam (1972) : Les Berbères à Casablanca, in Revue de l'Occident musulman et de la Méditerranée, Aix en Provence, n° 12, p. 28.

par Benhadda A., 1990) et Mouette pour la ville d'Illigh et Tarroudant au XVII^e siècle (cité par Filali L., 1984).

Or, l'apparition du "commerce maritime" a joué en faveur d'une nouvelle ville : Agadir, qui a réussi à canaliser vers elle toutes les marchandises des caravanes en plus des produits agricoles du grand Souss. Dès lors, un conflit longtemps passé inaperçu a surgi entre la *caravane* de Saâdiens et la *caravelle* des Portugais. Les premiers ont constaté que la source de leur puissance était menacée. C'est pourquoi ils ont développé la voie caravanière de l'Est (Sijilmassa et Draâ) alors que le roi Sidi Mohamed ben Abdellah décidait la fermeture du port d'Agadir et son remplacement par le port d'Essaouira, qui allait jouer le rôle d'intermédiaire entre le Nord et le Sud. En revanche, Agadir et sa région allaient entrer dans une période d'agonie presque totale. Cette situation a entraîné trois conséquences économiques :

- Au niveau de l'agriculture : on a accordé plus d'importance à l'irrigation à partir de nombreux puits et par l'aménagement de plus de quatre *séguias* (Eljihad, Tarraïsst, Ait Melloul et Azrou...). C'est à partir de là qu'a commencé à se poser la question du statut foncier de ce périmètre.

- L'émigration de la plupart des commerçants d'Agadir vers Essaouira et vers les grandes villes du Nord : déjà, en 1820, les Soussis étaient des "oumanas" des épiciers à Fès (Essoussi M., cité par Afa O., 1990) et la même chose se vérifie pour Mèknes à partir de 1852.

- La multiplication des souks et des moussems : comme s'il s'agissait d'une compensation d'un échange commercial national et international par un échange commercial régional et local. O. Afa (1990) a pu déterminer une liste de presque 60 souks et 30 moussems créés entre 1750 et 1900. Il est fort probable que le souk d'Inezgane fait partie de cette vague de créations, se déroulant d'abord le vendredi puis très vite le mardi. La quasi-totalité de ces souks sont localisés sur le trajet des caravanes qui traversaient le Souss pour arriver à Essaouira.

J.-L. Miège a noté que les grandes caravanes de Tombouctou y arrivent généralement tous les quatre mois (avril, août et décembre). Les produits qui font l'objet d'échanges entre le Nord et le Sud sont les suivants :

- A partir du Soudan, on importait l'or, les peaux, les plumes d'autruches, les esclaves, l'argent, l'ivoire...
- D'Europe, on importait divers tissus, le sucre, le thé, les céréales, le bois de construction, les armes, les briques, le parfum, le pétrole, la quincaillerie, la chaux, le ciment, les bougies, les matériaux en fer, les allumettes...

- En ce qui concerne les produits commerciaux du Souss proprement dits, on trouve l'huile d'argan et d'olive, les peaux de chèvre, le bois de tizra, les œufs, les amandes, le beurre, la cire brute, la gomme sandaraque, la laine, les dattes, le miel...

Cette vague de création des souks a atteint même les petites agglomérations comme Tikiouine avec Jemaâ Imssguine ainsi que Sebt Azrou, même s'ils n'ont pas duré très longtemps. Or, au cours de notre recherche, nous avons tenté de répondre à une question : comment Agadir, durant son histoire, n'a-t-elle pas accueilli un grand Souk ainsi que toutes les grandes villes de l'époque. Au contraire, pourquoi a-t-elle cédé cette fonction au centre voisin d'Inezgane ?

Nous avons seulement retrouvé un souk près de Founty fondé vers 1745 par un opposant au pouvoir central²⁷, mais qui n'avait duré que sept ans.

D'une façon générale, le souk, avant de subir les modifications des colonisateurs, était organisé et géré par les élites de la tribu puis, peu après, par le représentant du pouvoir, le Caïd. Etant donné que le Caïd des deux tribus Kssima et Mesguina était installé à Inezgane, et non à Agadir, le grand souk des deux tribus s'est donc fixé près du Caïd afin que les "soukiers" puissent, le cas échéant, résoudre également leurs problèmes administratifs.

De ce fait, Agadir apparaît comme une ville tournant le dos à la tribu qui l'accueillait, les Mesguina, et qui s'intéressait plutôt à la mer, à la pêche et au commerce maritime. Ses habitants eux-mêmes appartiennent pour la plupart aux Haha et aux Ida-ou-Tanane alors qu'Inezgane restait attaché au commerce entre paysans au sein d'un souk plus modéré et plus simple.

2- La colonisation et la transformation fonctionnelle des activités

Malgré le débarquement des troupes françaises à Agadir en 1913, il faudra attendre 1927 pour voir l'arrivée de quelques commerçants de Mogador, autorisés à pratiquer "à titre provisoire" certaines opérations commerciales. Ce sera le redémarrage de la ville oubliée, délaissée. En tout cas, le commerce, grâce au port, est resté *"relativement dynamique : Agadir draine la production du Souss et redistribue les denrées alimentaires et les produits manufacturés qu'elle importe"* (Péré M., 1967). Nous allons examiner à présent les acteurs de cette renaissance commerciale et la part d'Inezgane dans ce mouvement.

²⁷ - Il s'agit de Salleh Ben Mohamed originaire d'Aoulouz, qui a pu gouverner la ville d'Agadir avec ses propres moyens.

a- L'ascension de la communauté juive

La création de Mogador a conduit le Sultan Sidi Mohamed ben Abdellah à transférer les commerçants d'Agadir vers la nouvelle ville. Parmi ces commerçants se trouvaient plusieurs Juifs. Lorsqu'Agadir est tombée aux mains des Français, un grave problème s'est posé : celui du ravitaillement des colons militaires.

Etant donné qu'il n'est jamais facile de dominer une société cohérente, les Français ont utilisé plusieurs stratégies pour décomposer la société marocaine. Basée sur la religion, la première²⁸ stratégie visait à rapprocher²⁹ et surtout à intensifier le rôle des Juifs en les engageant comme courtiers, collaborateurs et agents commerciaux.

En effet, les Juifs ont commencé à jouer ce rôle au XVIII^e siècle. Ch. de Foucauld a noté qu'ils vendaient dans les ports où se trouvaient les consuls (français). La même chose est rapportée avec plus de détails par Mouette : *"Voilà les ports où nos marchands s'établissent et où se tiennent leurs magasins pour vendre leurs marchandises en gros aux maures et aux juifs qui les envoient à leurs associés dans les villes..."* (Cuche M., 1979). Par leur long contact avec les étrangers, les Juifs ont acquis une certaine expérience de l'Européen et de sa manière de gérer les affaires et ont exploité leur parfaite connaissance des habitudes marocaines, ce qui leur a permis de s'imposer comme intermédiaires obligés dans presque toutes les opérations d'import-export. Comme exemple, nous avons choisi le document n° 10 que J.-L. Miège rapporte dans son livre (1969) : *"Je ne saurais indiquer les prix comparatifs d'achat à Marseille et de vente à Mogador ³⁰; mais il est certain que des bénéfices importants seront réalisés sur les marchandises par les commerçants juifs à qui elles ont été consignées par les capitaines de nos deux navires"*.

28- La deuxième stratégie ne figurera pas dans ce travail. Il s'agit du Dahir Berbère (16 mai 1930). Cette ségrégation raciale vise à séparer les Arabes des plaines et des villes (bled makhzen) et les Berbères de la montagne (bled siba). Ce plan a connu un échec total.

29- Le choix des Juifs n'était pas dû au hasard. Plusieurs chercheurs, tels que J. Chaumeil (1953), J.-L. Miège (1969), P. Flamand (1957) et A. Bensimon (1991) ont essayé de faire croire que les Juifs marocains n'étaient que des pauvres et ont écrit : "Les mellahs du Sud offrent un désolant spectacle : les familles nombreuses vivent dans une seule pièce, la malnutrition, la mortalité infantile voisinent avec l'analphabétisme". Ils parlent toujours du mellah comme "d'une montagne d'immondices". Or, ils négligent le fait que le mellah fait partie d'une société à la fois urbaine et rurale, et donc que si les Juifs sont pauvres c'est que la plupart des musulmans le sont aussi. Il faut noter deux raisons à ce choix :

- Les Juifs du Sud parlent au moins trois langues : l'hébreu, le tachelhite et l'arabe, alors que les Chleuhs ne maîtrisent que leur langue natale.

- Dans tout le Maroc, qui dit Juif dit commerce. Ce sont les spécialistes dans ce domaine mais on verra ultérieurement qu'ils ne sont plus les seuls.

30- Ici, le texte évoque Mogador mais c'est dans le même contexte que s'effectue le trafic à Agadir. De plus, ce document concerne aussi le Souss, qui fait partie de l'arrière-pays de Mogador au XIX^e siècle.

Ainsi, les Juifs se sont chargés de ravitailler les colonnes militaires et, en même temps, de distribuer la marchandise débarquée au port d'Agadir. Pour les premiers, les Juifs ont bâti un réseau très solide de leurs coreligionnaires à travers les souks ruraux. Beaucoup d'Israélites, qui étaient de simples *attar*, parcourant à pied des dizaines de kilomètres par jour à travers les douars, sont devenus des collecteurs des produits ruraux dans les souks du Souss, de l'Anti et du Haut Atlas. Ils n'étaient pas spécialisés et, pour eux, tout ce qui était transportable était commerciable. Les produits collectés étaient transportés à Agadir afin de permettre de sélectionner les produits consommables sur place (volaille et légumes) et les produits à exporter. De retour dans leurs souks, les Juifs essayaient de distribuer les produits importés de l'extérieur qui commençaient à prendre de l'ampleur, comme le thé, le sucre, le tissu...

Cette importance accordée aux Juifs a incité beaucoup d'entre eux à émigrer vers la nouvelle ville d'Agadir. Après les Juifs de Mogador et ceux de la région de Marrakech, ce fut le tour de l'arrivée timide de ceux des douars et des centres de Sud : Akka, Tarroudant, Oulad Yahia, Menabha, Ida ou Ziki, Oulad Jerrar, Tazeroualt... Cela va nous mettre en contradiction avec le capitaine De La Porte des Vaux, qui a noté qu' "*Agadir est principalement peuplé par des israélites non originaires de la région*" (1949). L'émigration juive du Sud ne s'est manifestée qu'après celle du Nord. Les premiers venus se sont installés au petit mellah de Founty. Ce dernier ayant été vite saturé, les Juifs ont été obligés de s'intégrer dans la vie quotidienne des musulmans. Les pauvres et les couches moyennes sont concentrés dans le quartier de Talborjt, alors que les riches cohabitent avec les Européens dans le quartier moderne appelé "ville nouvelle". Après l'arrivée à Agadir des Israélites du Sud, ruraux et souvent pauvres, le coût des loyers est devenu exorbitant. C'est pourquoi ces Israélites ont choisi le petit mellah d'Inezgane qui "*tire sa subsistance d'Agadir, mais travaille et vit à l'indigène*" (Flamand P., 1957). Numériquement, le mellah d'Inezgane n'abritait que 68 personnes en 1936³¹, 331 en 1947, 399 en 1951-52 et seulement 207 en 1960. Mais de quel mellah s'agit-il ? L'ancien mellah d'Inezgane se trouvait devant la maison du Caïd juste devant la place d'Assais pour des raisons de sécurité. En réalité, ce n'est pas un vrai mellah mais un simple quartier dégradé comme tous les quartiers pauvres. A partir de 1945, un autre quartier juif, un petit mellah, a commencé à se former et ce dernier s'est bien développé tout en permettant l'installation des musulmans.

³¹- Le chiffre de 1936 est fourni par De la Porte des Vaux et ceux de 1947, de 1951 et de 1960 proviennent de la Direction de la Statistique marocaine à Rabat.

En ce qui concerne la vie économique, étant donné que la coutume locale interdisait aux Juifs tout exercice direct de l'agriculture ou de l'élevage, la communauté se voyait donc orientée vers l'activité artisanale et commerciale. En effet, *"le marché et le travail des métaux précieux dans le Sud marocain constituent (pour eux) un quasi-monopole de temps immémorial"* (Flamand P., 1957). En milieu urbain comme en milieu rural, presque la moitié des Juifs sont des orfèvres, l'autre moitié est dispersée entre la sellerie, la maçonnerie, la poterie, le tissage et la couture, sans oublier la part des commerçants qui peut être estimée entre le quart et le cinquième.

Certes, une fois arrivés en ville, les Israélites sont attirés par d'autres métiers plus ou moins modernes comme la mécanique, l'horlogerie, la coiffure, la cordonnerie. La bijouterie et la couture étaient les domaines dans lesquels ils excellaient jusqu'à leur départ de cette région.

Outre le rôle d'intermédiaires entre les marchands européens et les consommateurs indigènes, il y a peu d'issues car *"un commerce israélite très prospère est impossible dans ce pays devant la toute-puissante concurrence des Chleuhs"* (Chaumeil J., 1953). Ces derniers ont même exploité la chance d'ouvrir des locaux commerciaux dans les mellahs les plus dynamiques du Maroc comme celui de Marrakech où 4 boutiques étaient occupées par des *Chleuhs* en 1947 et où on comptait 11 commerçants en 1953 (Flamand J., 1957).

Pour résumer l'histoire juive, nous nous contenterons de dire que l'ascension sociale de cette population en quelques décennies est remarquable. Si le grand-père était un modeste artisan, voire un *attar*, le fils a pu devenir employé ou réussir dans les affaires et le petit-fils se destiner à une profession libérale. En dépit de cette réussite, presque générale, la plupart des Juifs marocains ont choisi l'aventure de l'émigration après la création de l'Etat sioniste³².

Comment peut-on comprendre qu'une communauté juive installée au Maghreb dès la période pré-islamique décide d'un seul coup de retourner sur le territoire (prédit) de leurs ancêtres ?

C'est là une question très complexe qui nécessite de nombreuses informations, dont nous ne nous disposons pas actuellement. Pourtant, les quelques études consultées nous laissent supposer trois niveaux de réponses pour aborder ce sujet :

- la propagande politique : ce niveau est resté, jusqu'à nos jours, un sujet tabou.

³²- Les Juifs marocains émigrés n'avaient pas leur mot à dire dans la gestion du "lait et du miel" de la terre promise. Les efforts réalisés ne pouvaient s'expliquer que par le fait que les dirigeants avaient besoin de "chair à canon", de soldats de première ligne et de main-d'œuvre non spécialisée pour remplacer au plus vite la population palestinienne.

- un isolement sur le plan social : il s'agit d'insister sur les conditions sociales de vie des Juifs. On peut souvent lire des passages qui ont tous la même signification : la pauvreté, la misère, la dégradation, la désagrégation... Les chercheurs ont essayé d'étudier le quartier du mellah comme un laboratoire, c'est-à-dire en pratiquant l'extraction du mellah de son environnement : la médina. Il est vrai que les Juifs ont mené une vie difficile mais il est également vrai que le "*mellah ne se distingue guère des autres agglomérations voisines en pisé, habitées par les Berbères*" (Pellabeaf R., 1971).

- un niveau économique : grâce aux étrangers, les Israélites ont bien réussi dans les affaires commerciales. Pourtant, cette réussite sera interrompue par l'arrivée tardive des Français qui prendront en charge les contacts directs avec les consommateurs européens et indigènes presque au moment où les *Chleuhs* progressaient en supplantant les Juifs dans le domaine commercial.

Il semble donc que ce dernier niveau ait été déterminant dans la décision de certains membres de la communauté juive de quitter le Maroc.

b- L'injection d'une chaîne de services par l'administration

Grâce à sa fonction administrative et au rôle commercial joué par son souk hebdomadaire, Inezgane est devenu le deuxième centre urbain après Agadir. Pour le moment, nous essaierons de déterminer le rôle de l'administration dans son développement.

Inezgane avait, rappelons-le, accueilli le service des renseignements et des affaires indigènes, pour administrer le territoire resté sous l'autorité militaire après le passage d'Agadir sous l'administration civile. Ainsi, nous constatons que le cercle d'Inezgane se composait des postes d'Ait Baha, d'Imouzzar, de Tanalt et de Biougra (Archives de Vincennes, carton n°1356). En même temps, il était chef-lieu de deux tribus : Mesguina et Ksima.

Pour commander ce vaste territoire, Inezgane a été doté des équipements de base : un grand complexe administratif, un tribunal, un bureau de poste, sans oublier la prison, la plus grande de tout le Sud.

Ce qui nous intéresse ici, ce n'est pas la fonction administrative en elle-même mais la chaîne de services qui la suivait. En fait, l'administration a permis à Inezgane de se doter d'une gare routière partagée entre celle des grands taxis, devant le "bureau", et celle des cars dans la rue de Mesguina, ce qui a permis la liaison directe entre Inezgane et les autres centres du Souss. Pour la liaison avec Agadir, un certain Simon a créé une société de transport urbain avec un ou deux bus qui "*reliaient Talborjt et Inezgane chaque heure ou toutes les deux heures*" (Essoussi M., 1959). Cette société sera appelée plus tard "Bouzia", une fois passée

entre les mains des Soussis. Pour le bon fonctionnement de la gare routière, on créera deux stations services, l'une dans la rue de Tiznit et l'autre dans l'avenue Mohamed V.

Après le transport, Inezgane a connu l'apparition de nouveaux bureaux de services : il s'agit notamment des *adouls* et des écrivains publics. Pour les premiers, on ne peut parler d'apparition mais de fixation et d'installation car, auparavant, chaque *adel* exerçait son activité chez lui, au domicile du client ou davantage dans les souks ruraux. Le nombre d'écrivains publics progressait alors face aux besoins de la population en démarches administratives, telles que les cartes d'identités, les transactions commerciales et les affaires traitées devant la justice.

Ainsi, Inezgane disposait du plus large éventail de services de tous les centres du Souss. Ce niveau d'équipement déterminait par conséquent le degré d'attraction. On peut aussi signaler le cas de la poste d'Inezgane qui avait une zone d'influence sur un territoire plus large que celui de la grande ville de la plaine : Agadir. Mais, en réalité, Inezgane ne manifestait sa puissance qu'un jour sur sept, le jour du souk, où l'on pouvait rencontrer non seulement les ruraux qui s'approvisionnaient, matériellement et administrativement, mais aussi les résidents urbains de toute la région y compris ceux d'Agadir.

B- LE DEVELOPPEMENT DE L'EQUIPEMENT COMMERCIAL

Au cours de nos recherches sur le terrain, la plupart des commerçants, en abordant l'aspect historique, avançaient qu'Inezgane était presque semblable à Talborjt, le quartier le plus animé d'Agadir d'avant le séisme. Cette ressemblance est ressentie au niveau de la structure commerciale, de ses formes et de ses acteurs.

De plus, divers chercheurs ont parlé de Talborjt comme de "la médina d'Agadir". Inezgane est donc devenue par héritage la médina, non seulement d'Agadir mais du grand Agadir. Ce jeu de mot cache un immense changement spatial, difficile à prouver.

Avant d'aborder "l'héritier", nous commencerons par donner une idée de "la valeur de l'héritage", c'est-à-dire de Talborjt avant le séisme. Ensuite, nous aborderons les changements d'Inezgane, et terminerons par des données plus récentes sur l'évolution quantitative de l'équipement commercial de la ville étudiée.

1- L'animation et l'extinction d'un quartier : Talborjt

Avec l'arrivée des premiers civils français à partir de 1920, Agadir a commencé à sortir de son profond sommeil. C'est en 1925 que les premières constructions en dur du quartier Talborjt sont apparues, maisons dont le style était typiquement marocain.

La position centrale du quartier (voir fig. n° 2 p. 18), par rapport à d'autres quartiers, favorisa sa croissance rapide en espace comme en volume (maisons à deux ou trois étages), afin de répondre à la demande en logement des nouveaux venus à la ville. Talborjt a donc été conçu pour être un quartier original pour les indigènes. Or, en plus d'une population à majorité musulmane, il abritait un certain nombre de Juifs et environ 1500 Chrétiens. Malgré cette hétérogénéité humaine, les habitants s'entassaient dans des maisons faisant bloc autour de la mosquée principale de la ville. Pourtant, l'ensemble de la médina, avec ses artères droites et larges et ses grandes places, donnait l'impression d'être une médina moderne.

D'après l'estimation de M. Péré, Talborjt, vers 1960, était le quartier le plus peuplé d'Agadir, avec 14 480 personnes (32 % de la population de la ville) et le plus saturé, avec une densité de plus de 572 habitants par hectare alors que la moyenne ne dépassait pas 153 hab/ha (Péré M., 1967).

Sur le plan économique, en monopolisant la totalité du commerce de gros, la majorité du commerce de détail et la plupart des services et surtout les activités artisanales, Talborjt se considérait comme le centre névralgique de la cité. En effet, chaque groupe humain monopolisait une ou plusieurs activités. Les Musulmans étaient plus attirés par les activités traditionnelles. Nous les trouvons dans les cafés maures comme commerçants de produits ruraux et épiciers modestes. Les Juifs se dirigeaient davantage vers les activités artisanales comme les tailleurs, les forgerons en plus des marchands de tissus. Les Européens exploitaient quant à eux leurs talents en offrant des services plus techniques, manuels ou mécaniques en plus des moyens de transports urbains.

Ainsi, Talborjt bénéficiait chaque jour d'une clientèle très large qui animait par sa présence la ville où ses *"petites ruelles commerçantes, ses placettes pittoresques truffées de petits cafés à terrasses offraient un spectacle perpétuellement entretenu par le "va-et-vient" des gadiris entre les spectacles des conteurs, des chanteurs, d'acrobates ou de joueurs de flûtes"* (Elhajouji A., 1983).

En revanche, l'absence de murs, l'un des symboles de la médina, et le manque d'assise historique afin de composer une vraie accumulation d'habitats autour de la place et de

la mosquée principale faisaient de Talborjt un ensemble plus proche d'un quartier populaire que d'une médina traditionnelle.

2- Le glissement de la fonction commerciale d'Agadir à Inezgane après le séisme

Détruit à 90% par le séisme du 29 février 1960, Talborjt, le cœur d'Agadir, s'est éteint. Etant donné qu'il était le quartier le plus dynamique, les survivants qui voulaient vite oublier la catastrophe ont choisi Inezgane, le seul centre de type urbain, pour transférer ou plutôt redémarrer leurs activités.

Pour accueillir tous ces sinistrés, Inezgane devint un vaste chantier de réaménagement de ses quartiers. En même temps, Agadir vit son plan d'aménagement de 1962 s'achever sur un zoning des quartiers :

- Le cœur de la cité ne serait plus Talborjt mais "la ville nouvelle", désormais destinée à accueillir les commerces en tous genres.

- Un quartier administratif, sous la forme d'un complexe, regroupait tous les services provinciaux auparavant dispersés.

- Tous les terrains compris entre la route principale n° 8 et la mer seraient réservés aux activités touristiques et balnéaires.

- L'activité industrielle se maintenait aux deux extrémités de la ville, le quartier d'Anza au Nord et le quartier Industriel au Sud.

Pour réaliser cette planification, *"l'intervention étatique par le biais du Haut Commissariat à la Reconstruction d'Agadir va être décisive sur deux plans : l'expropriation et la redistribution des terrains d'une part, et les moyens de financement, d'autre part"* (Berriane M., 1980). Deux idées méritent d'être notées :

- a- L'importance du tourisme : le plan a réalisé les décisions du *congrès de la Fédération Internationale des Agences* (de voyages) réunissant 240 congressistes appartenant à 43 nations (Desenonges Hussenot, 1958) réunis à Agadir en 1953 pour évaluer les possibilités touristiques de la ville. Depuis cette date, les autorités coloniales, après l'indépendance, essayaient de créer une "Nice marocaine". Après le séisme, si l'Etat est absent comme constructeur à Agadir, il est présent dans toutes les opérations de construction depuis la distribution des terrains jusqu'au contrôle d'application des règles parasismiques en passant par l'aide financière provenant de l'impôt de solidarité nationale. Etant donné l'importance de la fonction d'accueil, plusieurs promoteurs allaient investir dans le tourisme, négligeant leurs propres activités. De plus, plusieurs hôtels sont réalisés par des promoteurs

non sinistrés mais "après achat de titres sinistrés". Ainsi, l'Etat, même indirectement, a pesé lourd sur l'orientation des activités et le choix des promoteurs³³.

b- Le déplacement de Talborjt : en fait, le nouveau Talborjt a été déplacé vers le Nord-Est de la ville. Il semble qu'il ait été marginalisé, par rapport au centre ville (ville nouvelle) et à la cité administrative qui occupaient toutes deux le centre d'Agadir, par rapport au quartier touristique à l'Ouest, au quartier industriel au Sud, au quartier résidentiel (villas) au Nord, au quartier Talborjt lui-même et au secteur mixte au Nord-Est. Talborjt exerce donc davantage le rôle d'un quartier résidentiel, comptant environ 12 000 personnes.

A propos de l'activité commerciale, le quartier Industriel allait monopoliser les trois quarts du commerce de détail et la quasi-totalité du commerce de gros en plus du Souk hebdomadaire de la ville, alors que Talborjt ne recevait que 25 commerçants de détail. Ce changement en faveur du quartier Industriel n'est pas uniquement dû au retour des commerçants sinistrés, mais également et surtout aux commerçants qui avaient préféré rester à Agadir étant donné que le quartier Industriel avait en général peu souffert du séisme.

Par ailleurs, à travers la fonction touristique et administrative la nouvelle ville est devenue un centre balnéaire de luxe, et le coût de la vie y était bien plus élevé, les produits de première nécessité étant inabordables pour une population qui devait chercher son approvisionnement quotidien loin de son quartier, pour ne pas dire loin de la ville elle-même. Il suffit de mentionner, comme preuve, que le centre ville n'était accessible qu'aux activités de luxe : on constate la présence des sièges des banques, d'agences de voyages, de bazars pour touristes, de bureaux d'entreprises et une absence, étonnante, du commerce de gros.

Il est temps maintenant de se demander : Que s'est-il passé à Agadir ? La ville a-t-elle vraiment perdu son quartier Talborjt comme l'ont affirmé des chercheurs³⁴ ?

En réalité, cette catastrophe a permis à la ville de se démarquer de "sa fonction populaire" et de se spécialiser dans le tertiaire dit noble. Il semble donc qu'Agadir n'ait jamais regretté Talborjt. Elle s'est au contraire réjouie de se débarrasser de la poussière et de la boue des gens du bled. Et Inezgane a pris la relève de l'ancien Talborjt en ce qui concerne l'animation commerciale. *"Inezgane a toujours été un lieu d'échanges actifs, préféré par les campagnards du Souss à la grande ville... elle était en outre pourvue de nombreux locaux disponibles à bas prix et fut donc choisie par un grand nombre de commerçants d'Agadir comme lieu de repli"* (Péré M., 1967). Ainsi, les rues d'Inezgane commençaient à se remplir

³³- Les promoteurs qui ont investi dans le tourisme sont, en plus des Soussis, des particuliers et des sociétés marocaines hors du Souss et même hors du pays.

³⁴- Il s'agit des travaux d'A. El-Hajouji, B. Asad et S. Elasi.

de diverses marchandises. Son souk hebdomadaire Tleta a vu son importance s'accroître pour devenir très vite le point de rencontre et d'approvisionnement de tout le Souss. Et si quelques commerçants, et bien sûr les artisans, ne voulaient pas retourner à Agadir, c'est parce que non seulement "*les plans figés de la ville et ses contraintes bureaucratiques ne leur convenaient pas*" (Elhajouji A., 1983) mais aussi parce que la tendance semblait déjà s'inverser aux dépens d'Inezgane qui restait une ville du bled.

Au total, à travers les équipements commerciaux reçus, Inezgane a hérité d'une image, d'une marque et surtout d'une animation, celle de la ville populaire.

3- L'évolution numérique des installations commerciales

Nous avons pu dénombrer, à l'aide des enquêtés, les locaux français à Inezgane peu avant l'indépendance. Ces derniers comptaient deux à quatre magasins d'alimentation, trois bars/café, une papeterie, une pharmacie, une clinique, deux cabinets de médecins généralistes et deux stations service.

Les survivants du séisme d'Agadir, y compris les Français qui avaient choisi de rester après l'indépendance, ont été transférés à Inezgane. Dès lors, la ville a vu ses rues truffées de commerces et de services. Les mécaniciens, en majorité français, se sont installés dans la rue des Ecoles, les commerçants d'habillement, en majorité Tanani, dans la rue Ksima et les commerçants d'alimentation se sont précipités vers le Souk qui commençait à devenir permanent. Outre ces lieux de concentration, Inezgane a accueilli des activités modernes ou spécialisées tenues par des Français : 2 horlogeries, 2 agences de voyages, 1 ou 2 commerçants d'équipement agricole, 1 ou 2 hôtels, 1 lunetier, 1 prothésiste et 1 vendeur de motos et bicyclettes.

Les Français et les Juifs quittaient peu à peu Inezgane pour retourner à Agadir ou même quitter le pays. Leurs activités ont été reprises par les Marocains, essentiellement des *Chleuhs*. Ils étaient apprentis chez les Français, et sont devenus peu après employés puis patrons de ces activités. Le passage s'effectuait après un achat, même si le prix n'était toujours pas à la hauteur du magasin. Nos enquêtés nous ont expliqué la modération de ces prix par la sympathie que les patrons français éprouvaient pour leur employés. Mais cette explication ne tient pas. Il faut en rechercher les raisons dans les circonstances du départ des Français et des Juifs³⁵ au début des années soixante. Le nombre exact de départs nous fait défaut. Cependant, le désir de partir était plus fort que le désir d'attendre un bon prix, c'est

35- Au Maroc, le départ des Juifs a commencé en 1948. De cette date jusqu'au 1963, 21 034 Juifs ont quitté leur lieu de naissance pour Israël, et 40 % ont quitté le Maroc dans les trois dernières années.



Photo 1 : Vue générale de l'axe d'Inezgane : avenue Mohamed V.

Cliché : M. IGMIDEN - 1993



Photo 2 : Dans la bijouterie, le domaine riche du commerce, les vitrines luxueuses sont conçues pour attirer les clients hésitants.

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

pourquoi les vendeurs acceptaient souvent le premier prix offert. Bien sûr, ce sont leurs employés qui, informés du départ, se présentaient pour acheter ces locaux.

Ainsi, "la marocanisation"³⁶ commerciale à Inezgane s'est effectuée en douceur et sans concurrence par rapport à Casablanca, par exemple, où A. Adam a présenté les "Chleuhs, malgré la concurrence acharnée, comme les favoris de l'héritage des Européens puisque *c'est eux qui rachètent la plupart des commerces libérés par le départ des Européens et cela les amène à dépasser largement le cercle de l'alimentation*" (Adam A., 1968). A Inezgane, il n'y avait que les *Chleuhs* et la concurrence se limitera donc aux membres des tribus de la région : Tanani, Hihi, Mesguini, Chtouki, Boudrari... A partir de cette date, la spécialisation par tribu va commencer, notamment avec l'arrivée de nombreux immigrés à Agadir et dans ses centres voisins.

Pour parler chiffres, nous ne disposons que des résultats des recensements ³⁷ de 1971, de 1982 et de notre relevé sur le terrain de 1992 réactualisé en 1994.

Tableau : 1 Evolution des locaux commerciaux à Inezgane

ACTIVITES	1971	%	1982	%	Taux 71-82	1994	%	Taux 82-94	Taux 71-94
Grossistes	66	5,6	168	9,2	8,86	419	15,3	7,9	8,36
Détaillants	783	65,9	1090	59,5	3,05	1495	54,7	2,66	2,85
Services	359	28,5	573	31,3	4,34	818	30	3,01	3,65
TOTAL	1188	100	1831	100	4,01	2732	100	3,39	3,68

Population	11 495	17 952	28 990
Habit/Commerc	9,6	9,8	10,6

Source: Dépouillement personnel des carnets de tournées de 1971 et 1982
Enquête personnelle - 1994

En 1971, Inezgane est déjà un grand centre commercial comptant plus de 1000 points de vente pour à peine 11 500 personnes. Cette importance ne cessera d'évoluer. En dix ans, ce chiffre sera multiplié par 1,5, le plus spectaculaire étant la progression des grossistes

³⁶ - La question de la nationalisation a une dimension plus large que ce travail dans lequel nous n'avons traité que des boutiques commerciales, qui ne sont en réalité que les miettes de toute une structure économique qui a glissé entre les mains des nouveaux dirigeants politiques, dont la plupart sont des cadres administratifs.

³⁷ - A propos du recensement de 1960, les responsables de la Direction de la Statistique nous ont expliqué que les négligences, durant le transfert vers le nouveau siège de la direction, avait fait perdre plusieurs documents et dossiers, dont celui d'Inezgane de 1960.

qui ont vu leur nombre multiplié par 25. En 1994, le chiffre des locaux commerciaux atteignait 2732, sans compter les locaux du souk devenu permanent. Les grossistes continuaient à ouvrir de nouveaux locaux (x 2,5), tandis que l'évolution des détaillants et des prestataires de service enregistrait une multiplication par 1,3 et 1,4 pour chacune des catégories.

Les taux de croissance sont plus importants dans les années soixante-dix, avec une évolution remarquable des grossistes. Cela signifie que le gros commerce hérité d'Agadir n'était pas important et ne satisfaisait pas la demande de toute la région Sud lancée dans une ère de développement spectaculaire après la récupération des provinces sahariennes.

Presque la même croissance a été maintenue durant les années quatre-vingt. Outre son rôle régional, qui se confirme de plus en plus, Inezgane se voit contraint de satisfaire une demande urbaine qui s'accroissait rapidement autour de l'embouchure de l'oued Souss.

Ainsi, en l'espace de 23 ans, la population d'Inezgane et ses équipements commerciaux ont presque été multipliés par 2,5. Cela démontre la saturation de plus en plus nette de l'espace urbain d'Inezgane, d'une part, et la spécialisation de son économie dans les activités commerciales, d'autre part.

Conclusion du deuxième chapitre

En l'absence des *Chleuhs*, les Juifs, aidés par les Français, se sont imposés comme des courtiers entre les étrangers et les indigènes dans les souks de toute la région du Souss, dont celui d'Inezgane qui comptait parmi les plus grands. L'installation des édifices publics a offert à Inezgane des équipements de haut niveau qui le distingue déjà des autres centres voisins. Après le départ des Juifs et des Français, ce sont les *Chleuhs* qui ont pris en main les activités commerciales. Le séisme d'Agadir a constitué l'étape la plus importante dans le développement d'Inezgane, qui n'a pas hérité "d'un chiffre" d'équipements commerciaux et de services mais d'une animation, auparavant hebdomadaire, devenue quotidienne.

D'après l'évolution des équipements commerciaux, Inezgane se présentait comme une ville de petites affaires par rapport à Agadir où se traitaient les grands projets et où s'installaient les sièges des entreprises. Grâce à cette évolution, Inezgane a montré une plus grande souplesse d'adaptation pour attirer davantage de commerçants. C'est l'étude de cette souplesse et de cette particularité qui constitue le thème de ce travail. Nous allons examiner à présent le rôle de la population dans ce dynamisme.

Chapitre III

LE DYNAMISME DEMOGRAPHIQUE : UNE CROISSANCE CITADINE CONSIDERABLE

L'appréhension du dynamisme des populations vise, avant tout, à montrer la croissance démographique en rapport avec les événements qu'a connus la région, à savoir le séisme d'Agadir et la Marche verte. Le rôle de la migration dans la formation du contenu humain sera étendu aux Souss et aux villes du Sud. Notre objectif est non seulement de définir la part des immigrés dans la région mais surtout de mesurer l'ampleur des consommateurs.

La taille de la population urbaine augmente sans cesse. C'est un phénomène partagé par toutes les villes du royaume mais, dans le cas qui nous concerne, il faut s'interroger sur un possible rapport entre le taux d'urbanisation et le taux d'activité.

Enfin, c'est la structure professionnelle de la population active qui nous permettra d'apprécier le pouvoir d'achat de la population ainsi que la possibilité de pratiquer une vie citadine.

Nous nous sommes basé sur les données du recensement de 1982, en dépouillant un échantillon de 25% pour Inezgane. Pour actualiser ces données, nous avons eu recours au recensement de 1994, à des études universitaires présentées sous forme de mémoires de fin d'étude et à des publications de la Direction de la Statistique, sans négliger l'apport important d'une bibliographie d'ordre général.

A- L'EVOLUTION DEMOGRAPHIQUE D'INEZGANE DANS SON CADRE REGIONAL

1- Caractères généraux de la démographie soussie

Le Souss est considéré, depuis toujours, parmi les régions les plus peuplées du Maroc. En outre, la région est restée marquée par un aspect rural puisque jusque dans les années soixante, les neuf dixièmes des Soussis étaient des paysans. Récemment, le pays des *Chleuhs* a connu un mouvement d'urbanisation très particulier, tant dans sa rapidité que dans son organisation spatiale.

Malgré les conditions climatiques et le départ massif des *Chleuhs* vers le Nord et l'étranger, la croissance démographique n'a cessé de progresser, comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau : n° 2 Le poids démographique du Souss par rapport à la région Sud
(x 1000)

Région	1936	1960	1971	1982	1994
Grand Souss ³⁸	468	875	1150	2036	2839
Grand Sud	737	?	1714	2433	3234

Source : Direction de la Statistique - Rabat

Presque un million de personnes se sont ajoutées dans un délai de 46 ans. La moyenne d'accroissement, de 20.000 nouveaux habitants chaque année, cache un rythme galopant par décennie : 17.000 personnes par an entre 1936 et 60, 25.000 entre 1960 et 71, 80.500 entre 1971 et 82 et 66.900 entre 1982 et 94.

D'ailleurs, après l'indépendance, le dynamisme démographique dans le Souss a joué en faveur des villes qui ont vu leur "charge" augmenter et leur nombre se multiplier. Le taux d'urbanisation est passé de 25 % en 1960 à 36 % en 1971 pour atteindre 45 % en 1982. Sans doute aujourd'hui ce pourcentage dépasse-t-il largement 50%, tandis que dans le Sud, le taux d'urbanisation est passé de 12,1 % en 1971 à 25,1 % en 1982 et à environ 40,63% actuellement.

Tableau : 3 Evolution de la population urbaine selon les grandes régions
(x 1000)

Régions	1960	%	1971	%	1982	%	1994	%
Maroc	3389		5401		8730		13407	
Grand Sud 1	101	2,9	209	3,8	609	6,9	1314	9,8
Grand Souss 2	66	65,3	154	73,7	313	51,4	737	56,1
Grand Agadir 3	38	57,6	112	72,7	233	74,4	499	67,7
Ville d'Agadir 4	15	39,5	59	52,7	109	46,8	186	37,3
Ville d'Inezgane 5	6	15,8	11	9,8	17	7,3	29	5,8

Source : Direction de la Statistique - Rabat.

- 1-Part de la population urbaine du Sud par rapport au Maroc urbain
- 2- Part du grand Souss par rapport au grand Sud
- 3- Part du grand Agadir par rapport au grand Souss
- 4- Part de la ville d'Agadir par rapport au grand Agadir
- 5- Part de la ville d'Inezgane par rapport au grand Agadir

³⁸- Le grand Souss comprend, en plus de la plaine, les bordures montagnardes, le versant Sud du Haut Atlas et le versant Nord de l'Anti-Atlas.

Nous nous contenterons d'analyser ce tableau qui semble résumer l'ampleur de l'évolution et de la concentration urbaine dans le Sud marocain :

- Quoique la moitié Sud du Maroc représente 55,5 % de sa superficie, elle n'abrite que 2,9% de sa population en 1960. Le rythme de croissance a été très sensible jusqu'en 1971. A partir de cette date, et surtout après 1975, date de la récupération des provinces sahariennes, la population urbaine a presque triplé. Actuellement, la population urbaine de la moitié Sud représente 9,74 % de la population urbaine de l'ensemble du Maroc qui, en l'espace de 40 ans, a été multipliée par 3,5 alors que celle des villes du Sud a été multipliée par 9.

- 65,7 % de la population urbaine du Sud étaient concentrés dans la plaine du Souss en 1960. Dans les années soixante-dix, cette population a été multipliée par 2,3 pour représenter presque les trois quarts de la population urbaine du Sud. A partir de 1971, cette population est multipliée seulement par 2 de 1971 à 1982 et par 1,7 de 1982 à 1994. Cette croissance est en réalité soutenue par la promotion de plusieurs "douars" en municipalités et même en chefs-lieux de province.

- Au sein du Souss, ce sont les agglomérations du grand Agadir qui monopolisaient 56,8% de la population urbaine en 1960. Agadir et sa "banlieue" ont vu leur population multipliée par 3 de 1960 à 1971, puis par 2 de 1971 à 1982 et par 1,5 de 1982 à 1994. Dès 1971, la population du grand Agadir représentait plus de 70% de la population du Souss.

- Parmi les agglomérations du grand Agadir, c'est la ville d'Agadir qui concentre 39,5% de sa population en 1960. Après le séisme; et pour retrouver sa place, la ville a accéléré sa croissance jusqu'en 1971, date à laquelle la moitié de la population du grand Agadir y vivait. A partir de cette date, sa progression a été freinée pour n'abriter que 37,3% de la population du grand Agadir en 1994.

- Enfin, Inezgane, la deuxième ville après Agadir, a attiré 16% de la population urbaine du grand Agadir en 1960. Mais après le boom du début des années soixante, la population n'a été multipliée que par 2 de 1960 à 1971 puis par 1,5 de 1971 à 1982 et par 1,7 de 1982 à 1994. Son poids démographique au sein du grand Agadir a régressé de 16% à 7% et à 6%. Actuellement, elle n'est plus qu'en cinquième position dans la liste des agglomérations urbaines.

2- Le grand Agadir : davantage de population dans les cités-dortoirs

Le recensement de 1960 n'a reconnu que trois centres (la municipalité d'Agadir, le centre autonome d'Inezgane et le centre d'Aït Melloul). En 1971, Dcheira et Ben Sergao ont été ajoutés à la liste des centres puis, en 1982, ce fut le tour de Tikiouine, Jorf et Tarrast.

Les cinq derniers centres étaient plus ou moins anciens par rapport aux trois premiers. Mais ces cinq centres n'ont pas pu dépasser le stade du village composé de plusieurs quartiers dispersés, alors que les autres constituaient une unité cohérente autour de la place centrale appelée "Assaïs"³⁹.

Après 1960, Agadir, après sa reconstruction, a mis en place tout un système pour contrôler son périmètre urbain. Tout d'abord, l'Etat est devenu seul propriétaire du périmètre urbain puis il y a eu obligation de suivre les méthodes anti-sismiques dans la construction. La population urbaine du grand Agadir a cependant presque triplé de 1960 à 1971. Le taux de croissance a atteint 10,4 % par an dans les années soixante et 6,8 % par an dans les années soixante-dix. En définitive, les centres du grand Agadir ont accueilli 75.000 habitants entre 1960 et 71, 120.000 habitants entre 1971 et 82 et environ 266.000 entre 1982 et 94. Comment cette masse populaire a-t-elle donc été diffusée à travers ces centres ?

Tableau : n° 4 L'évolution et la répartition de la population urbaine du grand Agadir

Centres	1960	%	1971	%	1982	%	1994	%
Agadir	15828	41,6	59573	53,1	109144	45,1	186535	37,3
Dcheira	5972	15,7	16062	14,3	39691	16,8	72479	14,5
Tarrast	2686	7,1	7000	6,2	19915	8,4	50986	10,2
Inezgane	6333	16,5	11369	10,1	17918	7,6	28990	5,8
Ait Melloul	1577	4,1	5697	5,1	17688	7,5	82764	16,6
Ben Sergao	3677	9,6	6621	5,8	15514	6,5	39289	7,8
Tikiouine	1266	3,3	2943	2,6	8389	3,4	26796	5,3
Jorf	677	1,7	3105	2,7	7186	3,1	12556	2,5
TOTAL	38016	100	112370	100	235445	100	499106	100

Source : Direction de la statistique

Le tableau montre qu'Agadir concentre toujours environ de deux cinquièmes de la population urbaine du grand Agadir, ce qui peut s'expliquer par l'installation de plusieurs lotissements plus nettement destinés aux fonctionnaires puis, peu après, aux émigrés de la

³⁹- Assaïs est la place publique centrale où l'animation est presque quotidienne et où s'organisent les grandes fêtes.

° Pour Agadir, elle était au cœur de l'ex-Talborjt.

° Pour Inezgane, elle est tout près de l'ex-palais du Caïd.

° Pour Ait Melloul, elle est devant la grande mosquée.

° Ces places existent aussi à Ben Sergao, à Tikiouine et à Dcheira.

région. Or, après le renouvellement de sa population dans les années soixante, le taux de croissance d'Agadir est resté normal (voir fig. n° 4).

A un kilomètre d'Inezgane et à environ 6,5 km d'Agadir, Dcheïra joue le rôle de cité-dortoir pour les deux villes. Il est actuellement le centre le plus important démographiquement après Agadir et Ait Melloul. En l'absence de toute intervention étatique, au niveau du logement, les acteurs privés ont pris le relais pour répondre à une demande toujours supérieure à l'offre en logements.

Ben Sergao, à proximité de l'aéroport, connaît une faible croissance qui s'explique en partie par les nuisances. Mais sa croissance dans les années soixante-dix montre que ses résidents recherchaient en premier lieu un logement ou plutôt un "abri" sans se poser de question sur les conditions de la résidence, ainsi que l'a confirmé le recensement de 1994.

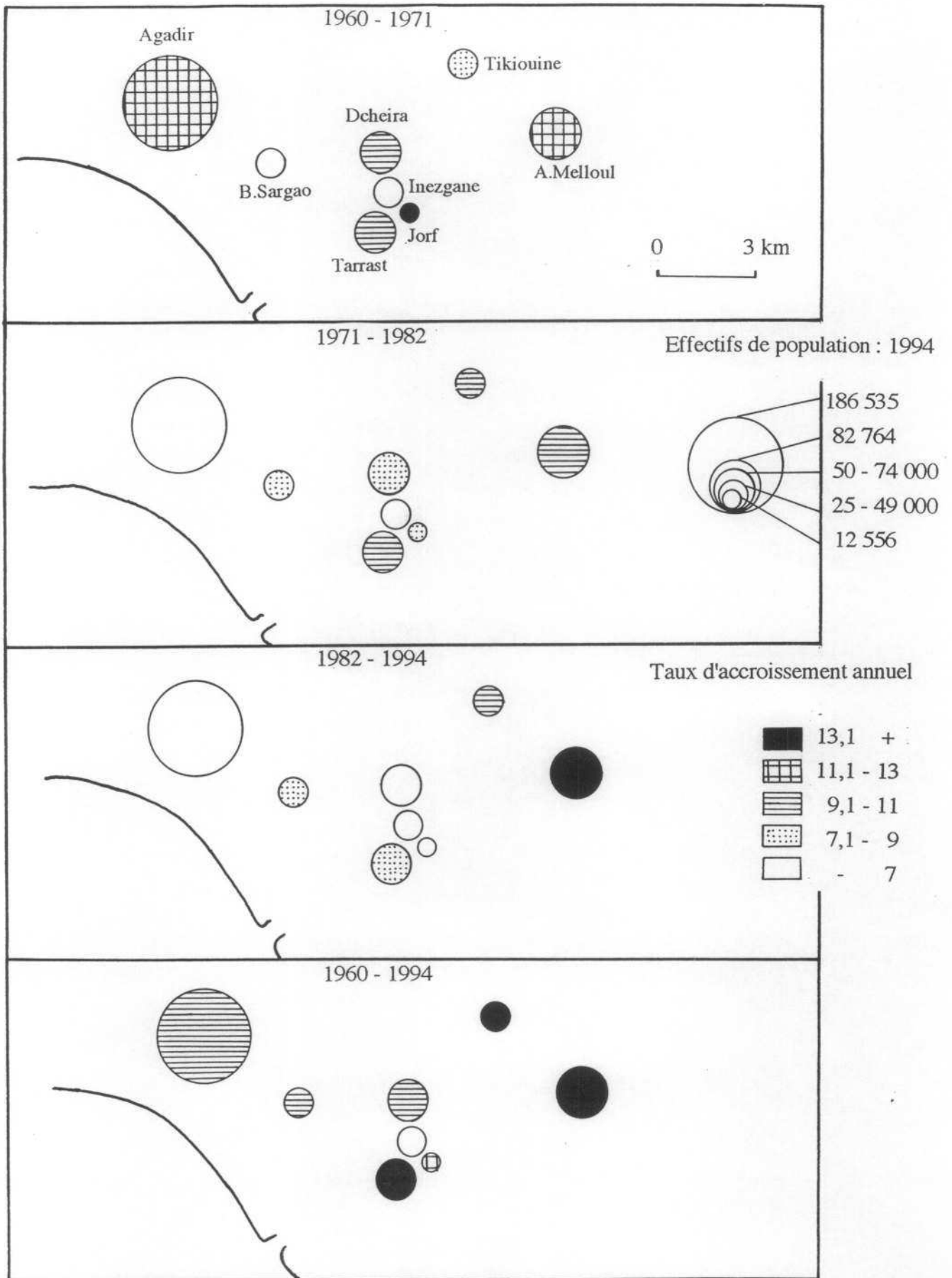
Ait Melloul est le seul centre de création coloniale français. Il lui a fallu plus de 30 ans pour atteindre 1500 habitants. Ce chiffre allait être multiplié par 11 dans une période de 20 ans. D'après le poids démographique, il était classé sixième en 1971 puis cinquième en 1982 et est actuellement deuxième. C'est le seul centre qui ait enregistré un taux de croissance annuel record de 1960 à 1994 avec 17,9% (fig. n° 4).

Tikiouine est un centre de plus de sept douars disposant de nombreux espaces non construits entre eux. Cela peut s'expliquer par le fait qu'il est entouré d'une ceinture d'espaces agricoles bien exploités. Cependant, la baisse de la nappe phréatique, la disparition de la séguia El Jihad⁴⁰ et surtout le passage de deux routes reliant, d'une part la route principale 32 et la R.P 40, et d'autre part la ville d'Agadir et le nouvel aéroport El Massira, ont fait du centre agricole de Tikiouine un centre résidentiel.

Inezgane est le centre qui a connu le plus faible taux de croissance. En effet, il a vu son pourcentage de population chuter par rapport aux centres du grand Agadir de 16,6% à 10,1% à 7,6%. Aujourd'hui il ne dépasse pas 6,1%. En réalité, la croissance d'Inezgane n'a jamais été arrêtée. Il y a toujours des rénovations, des réhabilitations ou des surélévations mais surtout de nouveaux lotissements (Bounâmane, les Amicales, E.R.A.C. et Taghzout) qui ont permis une augmentation, même faible, des habitants de la ville. Cette faiblesse de la croissance est essentiellement due à la saturation de son espace urbain. En conséquence, toute la croissance d'Inezgane a été transférée sur les centres avoisinant Tarrast et Jorf qui ont en revanche enregistré des taux de croissance records (24,7% et 9,4%). Actuellement, ces deux

⁴⁰- L'espace agricole de Tikiouine est essentiellement irrigué par la séguia El Jihad, qui est bien aménagée et entretenue. Durant la sécheresse des années 80 et par manque de régularité de l'eau de séguia, la plupart des agriculteurs ont choisi de disposer d'un puits personnel équipé d'une moto pompe, sauf les pauvres qui ont continué à entretenir la séguia jusqu'à 1989, date à laquelle elle a cessé de couler, transformant les terres irriguées en jachère et le bassin d'écoulement en égouts. Ainsi les agriculteurs de Tikiouine se sont-ils transformés en spéculateurs fonciers et en loueurs de maisons.

Fig. n° 4 **Accroissement démographique des agglomérations du grand Agadir**
1960 - 1994



Source : R.C.P.H. 1960 - 1971 - 1982 - 1994

Etablie par M.IGMIDEN

agglomérations constituent l'extension logique d'Inezgane. C'est pour cette raison que les autorités les ont intégrées dans la municipalité en 1992, apportant ainsi une bouffée d'oxygène à la croissance spatiale d'Inezgane mais créant une lourde charge pour développer ces deux localités très en retard.

La municipalité comptait près de 45 019 habitants en 1982 (19,1% de la population du grand Agadir) et environ 92 534 habitants en 1994 (18,5%).

Au sein du grand Agadir, deux formes d'organisation de l'espace se sont dégagées : un espace contrôlé et bien structuré, les deux municipalités d'Agadir et d'Inezgane, et un espace du "laisser-faire", non structuré et marginalisé, celui des cinq autres centres. Il semble donc que le contrôle plus strict, la rigidité des lois et surtout la volonté des autorités ont été valables à Agadir et Inezgane mais non appliqués ailleurs, ce qui a développé ces formes urbaines dites "clandestines".

Actuellement, seuls Agadir, Aït Melloul et Tikiouine sont voués à une extension spatiale et, bien sûr, à une croissance démographique importante. Par contre, Inezgane comme Dcheïra, Jorf et Tarrast ne peuvent assurer leur développement que par densification, ce qui contribuera à freiner, tôt ou tard, leurs croissance démographique.

B- UN CHAMP D'EMIGRATION DEVENU LIEU D'IMMIGRATION

Les *Chleuhs* sont de vieux sédentaires qui ont tenté, difficilement, à travers l'agriculture et l'élevage, de maintenir leur équilibre économique, car le paysan était toujours à la merci des caprices de la nature. Une baisse de la pluviométrie ou une invasion acridienne rompait directement cette équilibre. Les sécheresses des années 1913, 1921, 1937 et 1945 ont été données par nos enquêtes comme références et ont provoqué des famines généralisées ainsi que l'abandon de villages entiers. La courbe établie par De la Porte des Vaux illustre bien la corrélation étroite entre l'irrégularité des pluies et le développement de l'émigration (voir De la Porte des Vaux, 1949, tableau X).

Afin d'assurer leur subsistance, une partie des *Chleuhs* s'expatriaient à la recherche d'un travail rémunéré dans le Nord du Maroc. C'est pourquoi dans toutes les villes grandes, moyennes ou petites, on rencontrait des *Chleuhs* dans des boutiques de commerce, dans des mines, derrière les chariots ou même avec une boîte de cirage.

Telle est donc l'image simplifiée du phénomène de la migration soussie, à propos de laquelle les missionnaires coloniaux et même quelques chercheurs ont affirmé que "*la main-d'œuvre est un des gros articles d'exportation de l'Anti-Atlas*" (De la Porte des Vaux, 1949) ou "*comme un réservoir d'hommes, manœuvres ou soldats*" (Dugard H., 1918) ou même "*le*

théâtre de vagues migratoires" (Boukous A., 1977) ou tout simplement "*le foyer le plus important de l'émigration*" (Charef M., 1991). L'une des qualités les plus remarquées et les plus anciennes chez les Soussis est le mouvement : ils jouent le rôle d'intermédiaire entre le Nord du Maroc et les tribus d'Afrique Noire, pour accomplir le pèlerinage à la Mecque, qui ajoute "la ferveur religieuse à l'amour des voyages" et qui durait souvent une année, faute de moyens de transports rapides, ou sous forme de mouvements politico-religieux⁴¹ issus de cette région pour régner, plus tard, sur la totalité du Maroc.

En outre, les *tolba*⁴² ont été des précurseurs dans le domaine de l'émigration des Soussis. A l'exception du Rif, il était rare de trouver dans une mosquée ou dans un *coutabe* un *taleb* non soussi.

Vers le début du XX^e siècle, une charge économique s'est ajoutée aux difficultés de la famille marocaine, surtout dans le monde rural, à savoir un impôt général appelé *tertib*. A titre d'indication, le *tertib* s'était élevé en 1948 pour toute la région du Souss à 102 millions de francs malgré la situation précaire, l'aridité de son climat et la pauvreté de son économie agricole. L'obligation de payer a certainement contribué à l'augmentation du nombre des émigrés dont "*la majorité n'envoie pas à (leur) famille de quoi vivre grassement, mais seulement de quoi payer l'impôt... ou faire face à une difficulté imprévue*" (De la Porte des Vaux, 1949).

Ainsi, l'émigration soussie n'a jamais été le fruit du hasard mais d'une accumulation de plusieurs facteurs. L'émigration, qui semblait être un plaisir, une habitude ou un héritage, était en réalité une nécessité.

Nous allons à présent vérifier si Agadir et surtout Inezgane ont eu une part dans ces émigrés soussis, autrement dit, si leurs activités attiraient ces exilés ou si elles n'étaient que des pivots qui laissaient ces mouvements humains s'infiltrer vers les villes du Nord. Plus précisément, il s'agit d'examiner quel a été le rôle de la migration dans l'urbanisation d'Inezgane.

41- La plupart des familles qui ont régné au Maroc sont originaires du Sud marocain : les Almohades, les Saâdiens et les Alaouites.

42- Les tolbas (sing taleb) ont appris le Coran et maîtrisent plus ou moins parfaitement la science islamique. Leur fonction principale est de faire la prière, d'apprendre aux enfants le Coran et aux grands les règles de la chariâa islamique.

1- L'immigration à Inezgane avant 1960

A l'exception de Tarroudant, d'Agadir et de Tiznit, qui étaient davantage des forteresses que des villes, le Souss était naguère une région dépourvue de villes. Les villes étaient peu nombreuses, faiblement peuplées et elles n'exerçaient sur la vie des tribus qu'une influence restreinte. C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la relation entre la migration soussie et ses villes.

Le cas d'Inezgane ne permet que partiellement de vérifier cette relation. En effet, d'après les témoignages des personnes âgées, les premiers immigrés installés définitivement à Inezgane venaient de la région d'Aït Baâmrane au début du XIX^e siècle. Après un siècle, Inezgane n'avait toujours pas dépassé le stade du douar, même s'il avait le privilège d'héberger le grand Caïd de la région. Au contraire, l'installation de ce dernier semble décourager les nouveaux immigrés à y résider. En effet, en 1922, *"la destitution (de ce caïd par les Français à Casablanca), véritable tyran qui avait volé l'eau à sa tribu et fait mourir ceux qui lui résistaient, fut suivie du retour de nombreux émigrés partis avec leurs familles dans les années suivantes"* (Montagne R., 1959). Mais cela n'a pas développé de gros effectifs migratoires dans les tribus Ksima et Mesguina, qui sont restées parmi les zones de plus faible émigration, avec seulement 1,6% de leur population. Cette faiblesse peut s'expliquer, d'une part par l'attachement à leurs terres irriguées et par la potentialité hydraulique de la région et, d'autre part, par *"le voisinage d'Agadir qui permet à leurs femmes d'aller travailler aux usines de conserves sans qu'un exode s'ensuive"* (Montagne R., 1950).

Avec l'arrivée des troupes coloniales, la ville d'Agadir sursaturée ne pouvait plus accueillir le flot continu des indigènes et des allogènes. Or, l'implantation d'une caserne et d'un aéroport entre Ben Sergao et Dcheïra semblait accentuer la déconcentration urbaine aux alentours d'Agadir. Dès lors, l'éclosion, à la périphérie de la ville de douars urbains spontanés a prévalu. A Inezgane, la part des Européens qui ne dépassait pas 1,3% en 1931, est passée à 12% en 1951. Cette vague d'immigrés a poussé les autorités à créer un nouveau quartier pour les officiers militaires d'Inezgane (Heure Bonheur).

Erigé en chef lieu de cercle, Inezgane commençait à être fréquenté de plus en plus souvent par les effectifs de son territoire pour des raisons administratives ou commerciales. Presque en même temps, une vague de Juifs est venue s'installer à Inezgane, qui a vu sa part de population juive augmenter de 11% en 1936 à 22% en 1945, par rapport aux Juifs d'Agadir.

Jusqu'en 1960, à l'exception d'Agadir, aucun centre urbain dans le Souss et même dans le Sud ne dépassait les 20 000 habitants. Les 13 centres urbains du Souss n'hébergeaient que 66 816 personnes (Fadloulah A., 1990), alors que la région assistait à un exode de 150 à 180 000 émigrés, y compris femmes et enfants. En 1947, Agadir n'a bénéficié que de 6% des émigrés soussis et Inezgane que de moins de 3% comparativement aux 13% pour Rabat et 41% pour Casablanca (De la Porte des Vaux, 1949). Ces chiffres confirment que l'émigré soussi ne part jamais au hasard. En 1960, il savait déjà choisir entre les centres dynamiques de la Côte Atlantique et les centres soussis en voie de développement, pour ne pas dire d'existence.

2- Les mouvements de la population après le séisme d'Agadir

Le séisme d'Agadir a déclenché un mouvement de population massif, tant de la part des sinistrés que de la part de ceux qui étaient attirés par les chantiers de construction.

Il nous est difficile d'aborder la question de la population d'Inezgane durant cette période. Pour Agadir, on dispose des fiches familiales de la municipalité que M. Péré a exploitées dans son article pour montrer l'importance de l'émigration dans la nouvelle formation démographique de la ville. Pour les centres qui ont accueilli les sinistrés, on ne dispose que du recensement de 1960 qui n'a malheureusement pas mentionné si les sinistrés hébergés dans les camps des réfugiés avaient ou non été recensés.

Le recensement a dénombré à Inezgane 6 333 personnes alors que sa part dans l'accueil des sinistrés était de l'ordre de 6 020 personnes, ce qui semble signifier qu'une nouvelle Inezgane venait de s'installer sous forme de deux camps de réfugiés. Parmi ces sinistrés, un nombre assez important de blessés⁴³ ont profité des services de l'unique hôpital existant dans la région.

En 1965, ces réfugiés ont commencé à regagner timidement leur nouvelle ville. Sans que ce retour soit général, un certain nombre de sinistrés, difficile à déterminer, a décidé de rester à Inezgane. 4,8% des chefs de ménage en 1982 se sont installés durant les deux ans qui suivirent le séisme mais seulement 1% provient d'Agadir⁴⁴. Pourtant, Inezgane a reçu dans

43- Quelque 35 000 patients - hommes, femmes et enfants - ont été traités dans les dispensaires sous tentes, où les infirmières de la Croix-Rouge leur prodiguaient les soins les plus divers (Baroudi A., 1971, p. 81).

44- Le dépouillement du recensement de 1982 ne nous a pas permis de connaître le nombre exact de sinistrés restés à Inezgane. Pour répondre à la question posée par le recenseur sur la durée de résidence à Inezgane, nous avons pris en considération les trois dates les plus proches de la catastrophe : ceux qui avaient 20, 21 et 22 ans. Nous avons dénombré 11 chefs de ménage installés en 1960, 8 en 1961 et 17 en 1962, soit au total 36 familles sur 740 (feuilles dépouillées). Autrement dit, 4,8% de la population de 1982 se sont installés juste après le séisme. Mais parmi ces 36 chefs de ménage, seuls 7 ont déclaré être venus d'Agadir.

la période 1960-71 2230 personnes, ce qui a fait passer la part de la migration dans l'accroissement de la population à 48,7% (Hnaka A., 1991).

Ainsi, Inezgane est devenu le foyer d'appel le plus dynamique de la région, non pas par les mouvements des sinistrés mais parce qu'Inezgane a remplacé Agadir dans son rôle de récepteur de nouveaux immigrés, non pour les loger mais pour les diffuser dans les centres du grand Agadir. Inezgane fonctionne comme un thermomètre ou un journal d'annonces pour rechercher un travail dans son *moukef* ou un logement auprès de ses nombreux *semsara* ou ses *baqualla*. Par ailleurs, le séisme a intensifié les mouvements de population dans la région. "*Tandis que sa population d'origine était décimée ou émigrée, Agadir accueillait de nouveaux arrivants*" (Péré M., 1967) comme fonctionnaires, techniciens ou tout simplement comme main-d'œuvre nécessaire à la reconstruction. Inezgane souffrait déjà de la saturation de son périmètre urbain et ce sont donc les localités voisines de Dcheira, Tarrast et Ait Melloul qui ont accueilli une partie importante de ces arrivants.

En définitive, Inezgane n'a pas "hérité" du poids démographique d'Agadir mais de son poids fonctionnel. Autrement dit, profitant ainsi de la qualité et du dynamisme des commerçants *gadiris* qui avaient aménagé d'anciens entrepôts et avaient ouvert des locaux commerciaux à partir de simples "chambres d'habitat", grâce aux investissements des *gadiris*, Inezgane a connu un véritable "boom" commercial.

3- La migration de 1975 à 1982

Si la marche verte⁴⁵ a abouti à la récupération du Sahara occidental, elle a déclenché en même temps l'afflux massif d'une population qui venait de découvrir le goût de voyager. En effet, c'est la première fois dans l'histoire du Maroc que se produisait un tel mouvement massif de la population. Pour nombre d'entre eux, c'était la première fois qu'ils quittaient leur douar, leur montagne ou leur plateau et, bien sûr, c'était aussi la première fois qu'ils montaient dans un autocar, un train ou un camion, afin de découvrir la richesse et la fertilité des plaines et les prestiges des villes. La marche verte a fourni l'occasion, surtout aux pauvres, de différencier leur misère de la richesse d'autrui.

⁴⁵- Pour récupérer le Sahara occidental, le roi du Maroc a appelé à l'organisation d'une "Marche verte" le 6 novembre 1975, celle-ci s'est composée de 350 000 personnes (dont 10 % de femmes). Toutes les provinces ont participé à cette manifestation, pour arriver aux frontières implantées par les Espagnols. Il y eut trois étapes : la première consistait à rassembler tous les participants du Nord à Marrakech, la deuxième à Agadir et la troisième dans la région de Guelmim.

Ils savaient, désormais, que pour changer de situation il suffisait de se déplacer, de reprendre le car ou le train ou même le camion pour tenter leur chance ailleurs. Mais cette fois, ils ne seraient ni logés ni nourris, ce serait à eux de se débrouiller dans leur aventure, souvent individuelle. Un grand nombre d'entre eux venaient de découvrir un champ de migration encore vierge : les provinces du Sud.

Jusqu'en 1975, c'est Agadir qui disposait du plus large éventail de services administratifs, économiques et sociaux de toutes les localités du Souss et du Sud. Il suffit de rappeler que ces deux dernières représentent 55,5% du territoire du royaume pour comprendre leur poids géopolitique. L'Etat a intensifié ses interventions pour combler le retard dont souffrait la région. Pour commencer, il a créé des antennes administratives (provinces, communes urbaines et rurales) en mettant en place une infrastructure économique très ambitieuse (routes, ports, aéroport, hôtels). Il a ensuite aménagé des dizaines de lotissements pour recevoir les foules qui débarquaient chaque année dans ces villes du Sud.

Pour mesurer cet afflux massif, nous présentons un tableau qui ne prend en considération que les villes qui sont concernées par ce mouvement après la marche verte.

Tableau : n° 5 Le poids démographique des villes du Sud avant et après la marche verte

VILLES	1971	%	1982	%
Grand Agadir	101374	62,8	245860	47,5
Taroudant	22272	13,8	35848	6,9
Tiznit	11391	7,1	22922	4,4
Guelmim	15758	9,7	38140	7,4
Tan-Tan	10722	6,6	41451	8,1
Laâyoune	?	?	93875	18,1
Es-semara	?	?	17753	3,4
Oued Eddahab	?	?	17822	3,4
Boujdour	?	?	3597	0,8
TOTAL	161517	100	517268	100

Source : Population légale du Maroc (1982) - D.S : 1983.

Même si la part du grand Agadir a diminué de 62% à 47%, la population a été multipliée par 2,4. Il en est de même pour les trois villes (Taroudant, Tiznit et Guelmim) qui ont vu leurs populations doubler, tandis que la part des cinq villes du Sahara, très faible en 1971, a augmenté pour atteindre 33,6 %. Le tiers de la population du grand Sud habitait dans les territoires récupérés. Cet afflux massif a donné la deuxième ville de toute la région :

Laâyoune, ville insignifiante avant 1975, qui, depuis, accueille chaque jour environ 26 personnes.

En ce qui concerne la population d'Inezgane, malgré les signes de saturation de la ville depuis le début des années soixante-dix, elle a été multipliée par 1,5, c'est-à-dire environ 53 personnes par mois durant la période 1971-82. En exploitant la question posée par les recenseurs à propos de "la résidence durant la marche verte"⁴⁶, nous avons constaté que 80,7% de la population d'Inezgane étaient déjà installés dans la ville, alors que le reste a débarqué après 1975.

Tableau : n° 6 L'origine géographique des immigrés après la marche verte

Origine	Inezgane	%	Agadir-Inezgane*
Origine rurale	78	54,2	43,7
Origine urbaine	38	26,4	51,1
Grand Agadir	20	13,9	-
Etranger	8	5,5	5,2
TOTAL	144	100	100

Source : Dépouillement des feuilles de recensement 1982 (Ech : 25 %).

* C.E.R.E.D.

Ce qui retient l'attention dans ces données, c'est la proportion de la migration interurbaine qui a atteint les deux cinquièmes. Ces pourcentages sont presque identiques à ceux indiqués par le C.E.R.E.D⁴⁷. La faible différence entre les deux pourrait s'expliquer par le fait qu'Agadir et Inezgane soient considérés comme une seule ville. Il est vrai que la première recevait depuis sa reconstruction plus d'immigrants citadins que de ruraux.

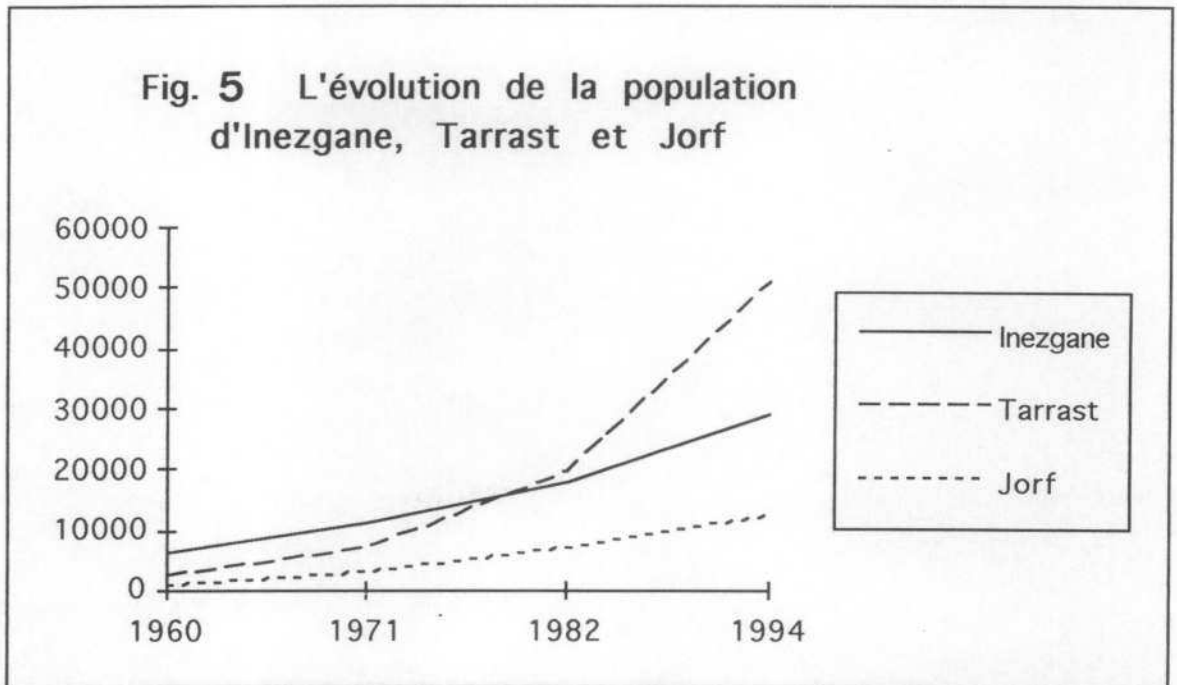
En ce qui concerne le dynamisme que prétendait montrer cette immigration citadine à travers les activités occupées, nous pouvons noter que, jusqu'en 1982, une grande partie d'entre les nouveaux arrivants était affectée par la capitale comme fonctionnaires. Ainsi, 40% des immigrés citadins d'Inezgane travaillaient dans la fonction publique alors que 7,7% seulement des ruraux avaient réussi à obtenir un poste de fonctionnaire.

⁴⁶- Recensement général de la population légale au Maroc, 1982.

⁴⁷- C.E.R.E.D., Analyses et tendances démographiques au Maroc, 1985.

4- La migration de 1982 à 1992

Durant la dernière décennie, Inezgane a continué à utiliser ses derniers espaces libres sous forme de lotissements publics. En effet, la croissance d'Inezgane n'a jamais été interrompue. Il y a eu seulement un transfert ou plutôt une extension sur les centres voisins, Tarrast et Jorf, qui ne sont désormais que deux satellites d'Inezgane plus que d'Agadir.



Source : Recensements de la population de 1960, 1971, 1982 et de 1994

Le graphique montre que ce n'est qu'après 1982 que le poids démographique a pesé lourd sur Tarrast, qui a vu doubler sa population en 10 ans pour une moyenne de 2600 personnes par an. Jorf, faute d'espace⁴⁸, recevait annuellement environ 450 personnes, alors qu'Inezgane continue de recevoir, depuis 1971, à peu près 766 personnes par an.

En définitive, la croissance démographique de cet ensemble est plus précisément due à l'émigration, puisque 71,0% des chefs de ménage étaient nés hors d'Inezgane, 73,6 % hors de Tarrast et 94,0% hors de Jorf.

L'intervention étatique n'a jamais été favorable à l'immigré rural. Les lotissements publics créés dans cette partie étaient concentrés à Inezgane et réservés aux fonctionnaires,

⁴⁸- Le centre de Jorf était un douar de paysans qui vivaient essentiellement de l'agriculture et de l'exploitation du lit de l'oued Souss. Il se trouve actuellement resserré entre l'Oued Souss, le périmètre urbain d'Inezgane et les limites du centre de Tarrast (voir la fig. n° 2 p. 18).

aux militaires, aux résidents marocains à l'étranger (R.M.E.) et à un certain nombre de commerçants. Les immigrants, hors de cette série, ont créé une forte spéculation foncière qui s'est acharnée dans les localités voisines, à savoir Tarrast, Jorf, Dcheïra, Aït Melloul, Tikiouine, Azrou, Tamsia, Lamzar, Kleâa...

Quelle est donc l'origine de cette distinction entre immigrants accueillis à Inezgane et immigrants rejetés dans les autres agglomérations ?

C- UNE VILLE DE NON SOUSSIS, DE JEUNES ET D'ILLETTRES

1- Une ville soussie avec de plus en plus de non Soussis

L'étude des origines des immigrants à Inezgane n'a pas seulement un intérêt géographique pour déterminer la part des Soussis ou des *Chleuhs* du grand Souss par rapport à d'autres ethnies, mais aussi un intérêt sociologique. Nous allons voir en effet par la suite, que chaque groupe ethnique monopolise non seulement une ou deux activités commerciales ou de services mais aussi une partie d'un quartier à Tarrast, à Jorf ou à Inezgane.

Nous ne disposons que des statistiques du recensement⁴⁹ de 1982 concernant l'origine géographique des immigrants. Pour la situation actuelle, nous donnerons une idée générale sur la provenance non seulement d'Inezgane mais aussi de ses nouveaux "grands quartiers" : Tarrast et Jorf.

En 1982, le taux des personnes originaires du milieu rural est toujours majoritaire avec 72,4 %. Or, l'apport urbain à Inezgane est plus important que dans d'autres localités du Souss (26,4%) grâce à son *dynamisme économique et à son urbanité plus marquée* (Hnaka A., 1991).

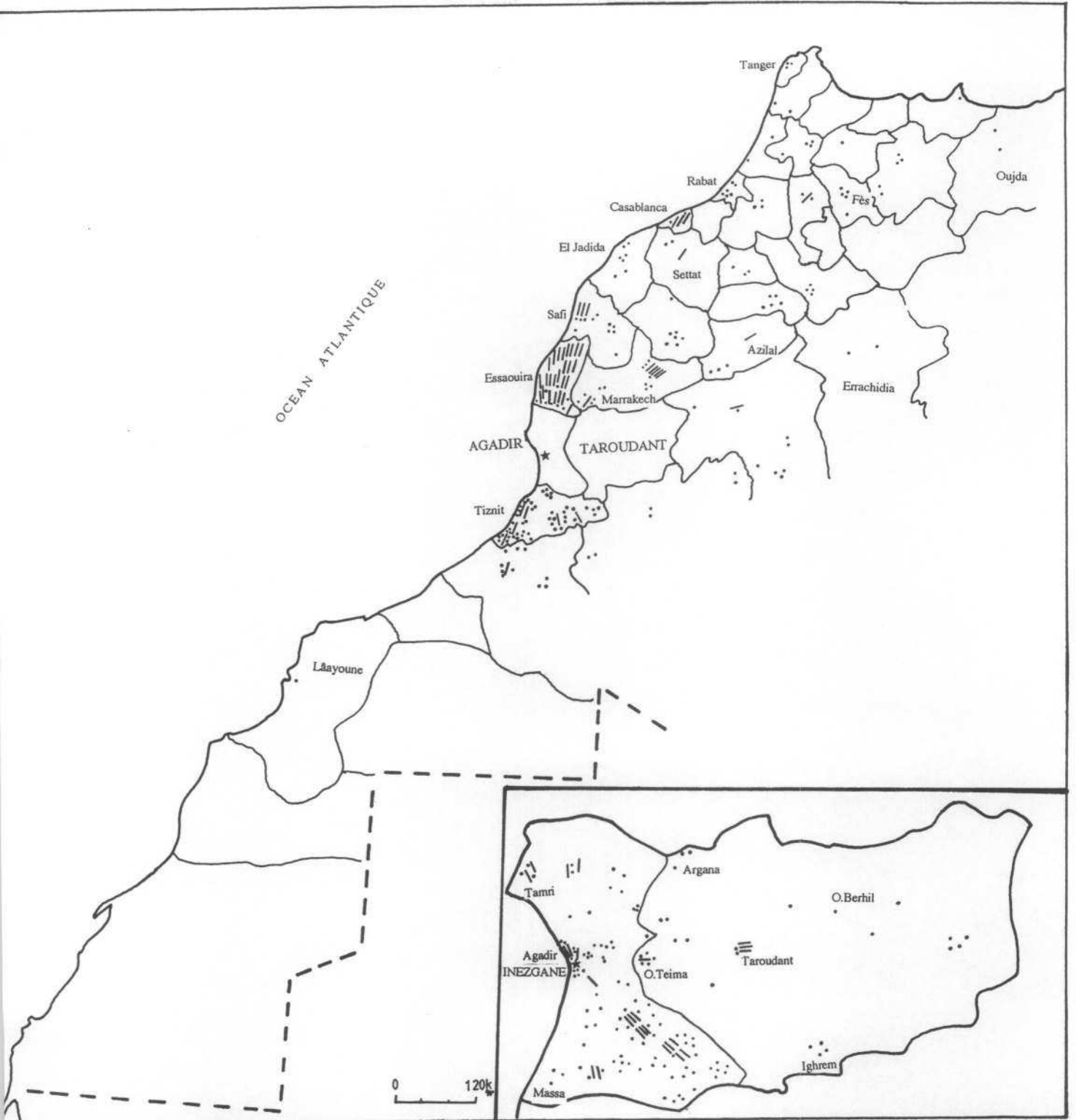
a- L'immigration d'origine rurale

En effet, la carte (Fig. 6) de l'origine géographique de la population d'Inezgane montre que la zone d'influence de la ville atteignait l'ensemble du territoire marocain. Toutefois, la part de la plaine de Souss (18,1%), de l'Anti-Atlas (14,6%) et du Haut Atlas occidental (7,4%) demeurait majoritaire. Le grand Souss a donc fourni les deux cinquièmes des immigrants. Le deuxième foyer fournisseur était les Haha et Chiadma avec 15,8%. Les autres régions ne dépassaient pas les 3% : le Haut Atlas oriental, Dades et Dra participaient

⁴⁹- Le recensement effectué au Maroc en 1982 est loin d'être parfait. Au moment du dépouillement, nous avons noté plusieurs lacunes et des déclarations imprécises sur l'origine géographique. En effet, si nous les avons prises en compte, nous aurions considéré que 41,3 % des immigrants étaient des citadins alors qu'ils ne dépassaient pas 24 %, après élimination des réponses imprécises et contradictoires.

Fig : 6

L'ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES IMMIGRÉS À INEZGANE (1982)



Source : Dépouillement du recensement de 1982 (Échantillon : 25%)
 Direction de la Statistique - Rabat.

— : 5 Personnes
 . : 1 Personne

avec 3%, les provinces de Sud avec 2,4%, la région du Tadla avec 2,2%, le Haouz avec 2,1%, les Abda avec 1,6%, le Saïss et le Rif avec 1,2% chacune.

b- L'immigration d'origine urbaine

Le taux de citadins représentait 26,4% de l'ensemble des immigrés. Sur les 245 "villes" marocaines en 1982, 33 avaient envoyé un certain nombre d'immigrés. Or, sept villes seulement ont participé d'une façon plus ou moins importante. Le flux le plus important est celui des centres du grand Agadir qui envoyait à Inezgane environ le cinquième de ses immigrés urbains. Souvent, les nouveaux venus s'installent, tout d'abord, dans l'une de ces agglomérations, faute de logement à Agadir et à Inezgane. Les immigrés qui réussissaient dans leur nouvelle vie cherchaient à devenir de vrais citadins en s'installant dans l'un des quartiers d'Agadir ou d'Inezgane, alors que les 6% venus d'Agadir étaient soit des sinistrés qui avaient préféré rester à Inezgane soit des personnes qui semblaient trouver la ville d'Agadir étrangère et surtout chère et qui préféraient retourner dans la ville traditionnelle. Les villes traditionnelles marocaines, dites principaux foyers d'émission, continuaient à envoyer une foule importante vers d'autres régions : Inezgane a reçu 14,2 % d'habitants de Marrakech, 12,5 % d'Essaouira et 7,4 % de Tarroudant. Les villes de Chaouia ont participé avec 10,8%, dont 6,8% de Casablanca. Presque la moitié de ces immigrés étaient des fonctionnaires ou des militaires. Alors que Safi (8,5%) avait fourni plus de commerçants et de fonctionnaires, les villes du Saïss (5,1%) n'avaient envoyé que des militaires ainsi que les villes du Gharb qui ont participé avec 5,1%. Les autres villes n'ont envoyé qu'un faible taux d'immigrés, entre 1,1% et 0,5%.

Actuellement, Tarrast et Jorf font partie de la municipalité d'Inezgane au niveau administratif alors qu'ils étaient intégrés géographiquement à la ville depuis les années soixante. C'est pourquoi il convient d'aborder les lieux de naissance des immigrés dans les trois agglomérations réunies. Pour les besoins de l'analyse, nous avons admis les sept régions économiques avec deux modifications : nous avons distingué le Souss du Sud afin de déterminer la participation des *Chleuhs* dans ce mouvement et nous avons rassemblé deux régions -le Centre Nord et le Centre Sud- qui n'envoyaient qu'un nombre minime de demandeurs d'emplois au Souss.

Tableau : n° 7 Origine géographique des immigrés à Inezgane, Tarrast et Jorf (1990)

Régions	1 Inezgane	2	Tarrast 3	Jorf 4
Souss	48,3	50,9	36,7	45,9
Sud	6,1	4,9	3,7	3,2
Tansift	31,6	29,8	44,6	39,1
Centre	7,6	7,5	10,4	9,9
Nord-Ouest	2,9	3,5	2,2	0,5
Centre N et S	2,9	2,7	2,1	1,1
Oriental	0,6	0,7	0,3	0,3
Total	100	100	100	100

Sources : 1- Dépouillement du recensement de 1982.

2- Affla M. et Ben Bari M., 1991

3- Id Elâasri L. et autre, 1990

4- Goumghar L., 1991

Inezgane a accueilli, entre 1983 et 1990, 21,8 % de l'ensemble des immigrés (Hnaka A., 1991), c'est-à-dire environ 3900 personnes. Leurs origines diffèrent peu de celles de 1982. Les Souassa représentaient alors la moitié de la population d'Inezgane. La région du Tansift, quant à elle, se composait de deux régions migratoires : Haouz avec sa ville, Marrakech, qui avait envoyé à Inezgane plus de 9,8 %, un peu plus que la décennie précédente, et les Haha et Chiadma qui ont fourni presque le cinquième des immigrés en 1982, alors qu'ils n'en avaient fourni que 14,4 % en 1990. La régression peut être due aux difficultés de logements dans un centre déjà saturé, alors que la région Centre maintient toujours sa participation avec un peu plus de 7 %. Ce sont, pour la plupart, des cadres d'administration et surtout des professions libérales. Quant aux autres régions, à l'exception du Sud, elles alimentaient de plus en plus les courants migratoires à destination du Souss. Pour Inezgane, ce sont presque tous des militaires.

Notons tout d'abord que Jorf et Tarrast partagent avec Inezgane le même classement des régions, mais avec des différences assez importantes. Entre 1983 et 1990, Jorf et Tarrast ont reçu respectivement 52,9% (4010 personnes) et 84,0% (26138 personnes) du total de ces immigrés⁵⁰. Comme Inezgane, les principaux fournisseurs des populations immigrantes sont le Souss et le Tansift, avec 85% pour Jorf et 81% pour Tarrast.

La part du Souss est monopolisée par Agadir, pour 24,9 % par Tarrast et pour 32% par Jorf, alors que la part du Tansift est accaparée par les régions de Haha et Chiadma,

⁵⁰- Il faut considérer ces données avec beaucoup de prudence du fait qu'un grand nombre d'enfants nés sur place se cachaient derrière des chiffres, prétendant être immigrés.

25,1% pour Tarrast, 28,2% pour Jorf, sans dépasser 14,4% à Inezgane, et que les Marrakchis sont autant présents à Tarrast 9,2% qu'à Inezgane 9,8%, mais moins à Jorf 6,5%. Quant aux immigrés de la région Centre, ils trouvaient plus de logements dans ces deux localités qu'à Inezgane. En effet, les Casablançais participaient avec un pourcentage variant entre 4 et 5% et, pour la plupart, ils étaient des prestataires de services alors que les Khouribguis (3%), avec une majorité féminine, sont davantage présents dans les usines de conditionnement d'Aït Melloul et d'Agadir⁵¹. Le reste est partagé entre les Settatis, les Mellalis et les Zillalis qui occupaient des postes administratifs et militaires. Enfin, le solde migratoire des trois localités avec le Sud est négatif puisque les nouvelles provinces sahariennes ne participaient que faiblement à la composition de la population de cet ensemble, soit 4,8% à Inezgane, 3,6% à Tarrast et 3,0% à Jorf, alors que les émigrés des trois localités⁵² choisissaient de plus en plus les villes du Sud qui connaissaient un épanouissement économique sans précédent.

Ainsi, Inezgane demeure une ville de *Chleuhs* et une ville de citadins par rapport à Tarrast et Jorf qui restent deux centres "refuges" pour les personnes d'origine rurale, avec une préférence d'immigrés *chleuhs* à Jorf et une tendance à l'arabisation à Tarrast.

2- La structure démographique de la ville : la citoyenneté en marche

Pour clore le volet démographique, nous allons aborder, en premier lieu, la pyramide des âges de la population d'Inezgane et ses nouveaux quartiers afin d'évaluer le poids de la jeunesse puisque c'est elle qui détermine non seulement le dynamisme d'une agglomération mais aussi son avenir.

En deuxième lieu, nous nous intéresserons à la situation familiale. En effet, comme le travail et le logement, le mariage est l'un des critères de la réussite de l'immigré. C'est donc à la recherche de la stabilité dans son sens le plus large que l'immigré fonde un foyer, en se mariant, afin d'appartenir activement à la société où il vit.

En dernier lieu, nous examinerons le niveau d'instruction de la population qui peut être mis en rapport avec les modifications d'après l'indépendance. Il faut rappeler tout de même que le Souss était l'une des régions où la population était la plus instruite du pays. Or,

51- Avec les camions ramasseurs de main-d'œuvre, Jorf et Tarrast font partie depuis les années quarante de la zone d'attraction des usines de conserverie de la région.

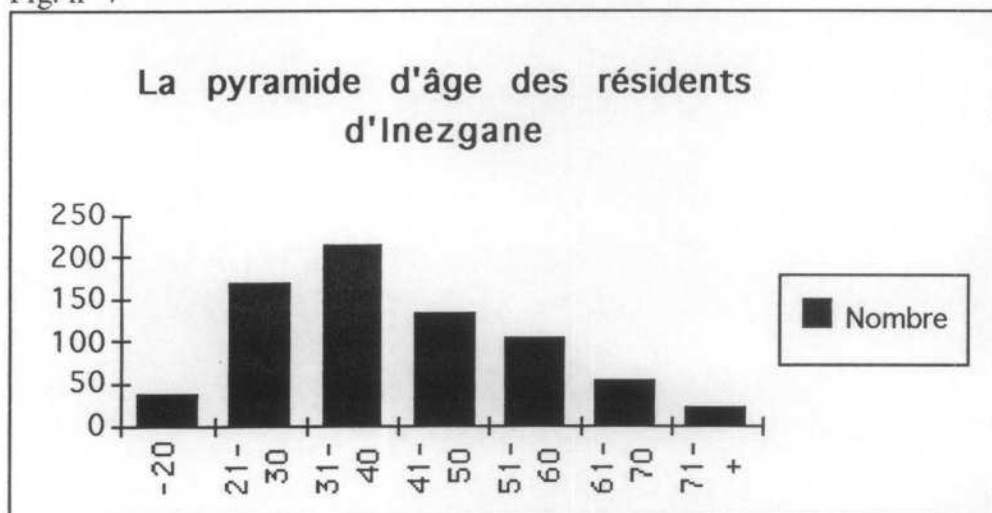
52- Les trois localités, pour rester dans notre champ d'étude, sont des bassins de recrutement pour les villes du Sud qui ont reçu 6,5 % d'Inezgane, 40 % de Tarrast et 47 % de Jorf du total des émigrés qui ont quitté ces trois centres. Les autres (6,5%) ont choisi les villes du Nord ou l'étranger.

cette instruction était de source traditionnelle, coranique, bref religieuse. Avec la modernité de l'Etat depuis la colonisation, un homme instruit maîtrise la comptabilité, la langue française... et possède donc un ou plusieurs diplômes. A ce niveau, le Souss est passé à la seconde place, parfois même nous trouvons le Soussi au rang des analphabètes. Quel visage nous donne donc Inezgane avec ses deux centres "satellites" ?

a- La pyramide des âges de la population : une majorité de jeunes

Les trois agglomérations ne faisaient pas exception par rapport aux autres villes marocaines : elles comptaient une majorité incontestable de jeunes avec deux extrémités très serrées. Le recensement de 1982 illustre les chiffres suivants pour Inezgane :

Fig. n° 7



Source : Dépouillement personnel du recensement de la population, 1982.

Plus de la moitié de la population est composée de jeunes d'entre 21 et 40 ans. Cela ne pouvait être dû qu'au mouvement migratoire que recevait Inezgane jusqu'à la moitié des années quatre-vingt, à partir desquelles un changement de situation des émigrés a été massivement déclenché vers les autres centres du grand Agadir, notamment Tarrast et Jorf. Dix ans après le dernier recensement, la pyramide des âges de 1990 se présente comme suit :

Tableau : n° 8 La pyramide des âges d'Inezgane et de Tarrast en 1990

Classes	Inezgane (%)	Tarrast (%)
0 - 14 ans	25,9	27,6
15 - 29 ans	41,7	32,8
30 - 59 ans	27,1	37,9
60 - + ans	5,1	1,6

Sources : 1 : Affla M. et autres, 1991 - 2 : Id Elâasri L. et autres, 1990

Un bref aperçu de la structure des âges de ces deux centres fait apparaître que Tarrast est plus jeune qu'Inezgane. Cela fait-il partie des signes de l'urbanité d'Inezgane et du lancement de Tarrast, à l'instar des autres centres du Souss, dans la croissance urbaine de la région ? Quoi qu'il en soit, le développement urbain dans cette partie du Maroc se base essentiellement sur de jeunes immigrés qui quittaient leur douar, laissant derrière eux des personnes âgées, des femmes et des enfants, mais aussi "*des milliers d'hectares de terrasses agricoles traditionnellement exploitées laissées à l'abandon, faute de main-d'œuvre jeune et dynamique*" (Hnaka A., 1991).

b- La situation familiale : le mariage comme signe d'intégration

Si la pyramide des âges fait apparaître Inezgane comme une cité urbaine assez ancienne, l'état matrimonial, par contre, démontre le nombre élevé de célibataires. Il est vrai que le pourcentage de célibataires est loin de la moyenne nationale (39,7%) mais il traduit l'importance des nouveaux immigrés dans la société d'Inezgane. Plus encore, d'après les chiffres actualisés en 1990, Inezgane se présente comme un foyer de célibataires par rapport aux deux centres prétendus "satellites".

Tableau : 9 L'état matrimonial de la population d'Inezgane, de Tarrast et de Jorf en 1982 et 1990

Catégories	Mariés	Célibataire	Veufs	Divorces	TOTAL %
Inezgane 1982	66,4	21,1	6,3	6,1	100
Inezgane 1990	50,7	45,8	2,6	0,9	100
Tarrast 1990	70,7	24,8	2,8	1,7	100
Jorf 1990	58,8	35,7	4,3	1,2	100

Sources : Dépouillement du recensement de la population, 1982

Affa M. et autres, 1991 - Id Elâasri L. et autres, 1990 - Goumghar L., 1991

Ce tableau appelle deux remarques :

1- Le taux élevé de célibataires à Inezgane, qui peut s'expliquer, à son tour, par deux points :

- La moitié des immigrés sont d'origine soussie. Nous savons bien que l'émigration des Souassa a été jusqu'à une période récente une émigration masculine. Il semble donc que cette émigration d'hommes seuls ait continué de se manifester même dans les centres du Souss

puisque, ici, l'immigré est plus proche de sa terre natale et disposé à maintenir "les structures de la famille agnatique ayant pour base matérielle un patrimoine indivis" (Boukous A., 1977).

- Dans notre analyse, nous avons évoqué le quartier réservé par l'autorité coloniale aux fonctionnaires célibataires dans le complexe administratif. Après que les Français ont quitté le pays et que les fonctionnaires marocains ont bénéficié des lotissements à Agadir ou à Inezgane, le quartier a commencé à se dégrader et il est devenu un refuge de nouveaux immigrants, un lieu de prostitution et un lieu d'exil pour les mendiants. C'est sur ce point que l'objectif du recensement s'écarte de la réalité⁵³.

2- Nous pouvons expliquer le taux important de mariages à Tarrast par la majorité de personnes originaires du hors Souss. Les immigrants, même avec un travail modeste (porteurs, gardiens, commerçants forains dans les Souks ou dans les rues...), préfèrent avoir leur famille avec eux, ce qui facilite leur intégration dans la société d'accueil. Par ailleurs, ne possédant plus rien dans leur bled, ils sont plus au moins obligés d'accepter des conditions difficiles pour se loger⁵⁴.

Il reste à noter que c'est à Jorf et à Tarrast que les femmes divorcées avaient davantage de chances de s'installer afin d'exercer un travail dans les usines de conditionnement en plus de la prostitution dans les rues d'Inezgane et d'Agadir.

c- L'analphabétisme : une société plus instruite à Inezgane

Un chef de ménage sur deux était illettré à Inezgane en 1982. Ceux qui sont passés par le *koutabe* venaient en deuxième position. L'enseignement coranique est, depuis toujours, l'unique voie, non seulement pour comprendre l'Islam (Coran et sunna) mais aussi pour apprendre la langue arabe sans laquelle la communication avec les gens du Nord serait impossible, alors que l'enseignement moderne commence à gagner du terrain sur le *koutabe*

53- Sur un échantillon de 25% du recensement de 1982, nous avons relevé dans ce quartier 67 personnes, soit 10,3% de l'échantillon. Le recensement les considère comme chefs de ménage, même si certains jeunes ne vont rester que quelques mois puis retourner chez leur parents et redevenir "enfants". Dans ce quartier, la majorité vivait seuls (60%), 25% étaient mariés, 11% divorcés et 4% veufs. 95% sont d'origine hors Souss, surtout de Haouz, Chiadma, Haha et Abda.

54- A Tarrast, nous trouvons que :

- 50% des maisons n'ont pas l'électricité.
- 25% des maisons n'ont pas l'eau potable.
- 30% des maisons possèdent un puits.
- 13% des maisons font partie de bidonvilles.

dans les villes. A la campagne, devant la pénétration timide de l'école et l'absence fréquente de collèges, le *koutabe* est la seule voie permettant d'échapper à l'analphabétisme.

Tableau : n° 10 Le niveau scolaire des chefs de ménage d'Inezgane, de Tarrast et de Jorf en 1982 et 1990

Catégories	Illettrés	Koutabe	Primaire	Collège	Lycée	Supérieur	TOTAL
Inezgane82	54,1	15,1	10,6	10,7	6,4	3,1	100
Inezgane90	29,3	10,1	23,7	24,1		11,3	98,5
Tarrast 90	42,1	8,1	34,1	10,1	3,1	1,1	98,6
Jorf 90	49,6	6,4	29,1	8,8	4,6	1,5	100

Sources : Dépouillement du recensement de la population, 1982

Affla M. et autres, 1991 - Id Elâasri L. et autres, 1990 - Goumghar L., 1991

Les illettrés étaient près de 50% d'origine soussie, dont 8% nés à Inezgane et le quart originaire du plateau des Chiadma et Haha. L'enseignement coranique semble être plus particulièrement réservé à ceux qui parlent le *Tachelhit*, puisque deux tiers des scolarisés étaient du Souss et 11% des Haha. Dans l'enseignement primaire et secondaire, si les Soussis y participent mieux avec deux tiers des scolarisés, la part des immigrants citadins est assez importante, respectivement de l'ordre de 20% à 25%.

Vers la fin des années quatre-vingt, la part des illettrés a beaucoup reculé à Inezgane par rapport aux deux agglomérations satellites. Les 29% d'illettrés d'Inezgane sont en réalité des chefs de ménage qui n'avaient pas eu auparavant la chance de franchir la porte de l'école. Tarrast et Jorf voulaient, en revanche, à travers l'enseignement primaire, rattraper le retard enregistré dans ce domaine.

En ce qui concerne l'enseignement secondaire et supérieur, Inezgane a manifesté sa supériorité citadine par l'ouverture de quatre établissements secondaires et par l'entrée du Souss dans le monde universitaire avec l'Université de la *Chariâa Islamique* à Lamzar, l'Institut Agronomique à Aït Melloul, l'Université des Lettres et des Sciences et l'Institut Universitaire de Technologie à Agadir.

Ainsi, nous constatons que ce sont les centres touchés en dernier par le mouvement migratoire qui enregistrent les taux d'analphabétisme, de jeunesse et, de loin, de célibat les plus forts.

D- LA STRUCTURE DE LA POPULATION ACTIVE DU GRAND INEZGANE : UNE MAJORITE COMMERCANTE

En ce qui concerne le taux d'activité de la population d'Inezgane, nous trouvons sur 100 personnes 30 actifs occupés, 3 chômeurs et 66 inactifs, dont 30 élèves et étudiants, 25 mères au foyer et 3 retraités. Chaque actif nourrit deux autres bouches.

La ventilation de la population active en trois grands secteurs économiques fait apparaître la prééminence du secteur tertiaire, avec 85,1% et 10% pour le secteur secondaire alors que le secteur primaire arrive à survivre avec 5,0%.

Pour détailler et évaluer cette ventilation selon les activités économiques, nous allons présenter les données du recensement de 1982, actualisées en 1990 par des mémoires de fin d'études universitaires.

Tableau : n° 11 La ventilation de la population active à Inezgane et son évolution⁵⁵

Activités	Agricult. Pêche	Industrie Bâtiment	Artisanat	Fonction publique	Commerce	Services	Transport
1982 (%)	3,2	8,9	10,5	26,5	29,4	18,3	3,2
1990 (%)	5,1	3,5	5,7	31,9	32,1	17,5	3,5

Sources : Dépouillement du recensement de la population, 1982

Affla M. et autres, 1991

Nous remarquons que la hiérarchie des professions a été respectée entre 1982 et 1990, même si l'on observe un net changement au niveau de l'importance de chaque activité. Si la primauté des commerçants, et de loin des prestataires de services, est tout à fait normale dans une agglomération commerciale, l'importance des fonctionnaires est sans doute due à plusieurs facteurs :

- Certains personnels de l'administration, qui se sont réfugiés à Inezgane au lendemain du séisme d'Agadir, ont choisi d'y rester, préférant supporter la navette de 10 km quatre fois par jour plutôt que de vivre dans l'angoisse d'une nouvelle secousse⁵⁶.

⁵⁵- Afin de comparer les données de 1982 et celles de 1990, nous avons supprimé plusieurs sous-branches qui détiennent environ 15% des chefs de ménage : 3,6% dans les travaux domestiques, 3,5% de porteurs (*hamal*), 6,8% de personnes âgées et de retraités et 1,2% de chômeurs.

⁵⁶- Voir J.-F. Clément (1973) : Etude sociologique d'un tremblement de terre au Maroc, in *Cahiers Internationaux de sociologie*. Il s'agit du tremblement de 1969 ressenti dans toutes les régions du Maroc. De plus, Agadir a tremblé à nouveau le 5 avril 1992 à 21 h 20 mn. Il n'y eut alors ni victimes ni dégâts, du moins matériels.

- L'infrastructure administrative d'Inezgane, devenue importante⁵⁷, lui a récemment conféré le statut de chef-lieu de province (1994), en plus du quartier des Oiseaux réservé aux militaires depuis les années quarante. La ville a donc reçu bon nombre de fonctionnaires d'origines différentes, avec toutefois une prédominance du Souss aval (10%), Haouz (8%), Haha (6%), Saïss (7%) et Gharb (6%)...

- En outre, une partie des fonctionnaires qui exerçaient leur travail dans les centres voisins résidaient à Inezgane, soit à la recherche d'un mode de vie urbain, soit encouragés seulement par l'abondance des moyens de transports urbains. Dans les deux cas, Inezgane s'imposait comme "*ville démocratique où les couches populaires se reconnaissaient dedans, contrairement à Agadir, centre où elles se sentaient aliénées*" (Elasri S.,1990), ou dans les centres voisins, où elles avaient l'impression de vivre davantage dans un douar que dans un centre urbain.

A l'exception du transport, le reste des activités enregistre une croissance négative. Pour les artisans, comme le confirme Agouram dans sa thèse en cours, Inezgane, dans son espace professionnel comme dans son espace résidentiel, reflète une monopolisation par le secteur tertiaire. La crise de l'artisanat incite les artisans soit à changer de profession, ce qui est peu fréquent, soit à changer de lieu de profession pour se rapprocher des ruraux qui sont presque les seuls à consommer leurs produits.

En ce qui concerne le bâtiment, la saturation d'Inezgane n'attire plus de constructeurs. Les grandes entreprises de construction se concentrent à Agadir et les centaines de petits maçons sont répartis dans les centres du grand Agadir, vivant à un rythme de construction intensif et connaissant une véritable prospérité dans ces centres. En ce qui concerne les unités industrielles, Inezgane n'en contient aucune, les quelques employés de ce secteur trouvant du travail à Agadir ou à Aït Melloul.

Il reste à préciser que le pourcentage du secteur primaire a été exagéré puisque l'enquêteur a comptabilisé les spéculateurs fonciers qui se déclaraient souvent comme agriculteurs dans le secteur primaire.

Mais que pouvons-nous dire des deux centres de Jorf et Tarrast qui se sont ajoutés, administrativement, à Inezgane ?

⁵⁷- Inezgane possède 6 écoles, 2 collèges, 2 lycées, un centre professionnel régional, un hôpital, un centre de santé, un commissariat, une prison, une municipalité, un chef-lieu de cercle et un tribunal.

Tableau : n° 12 La répartition de la population de Tarrast, Jorf et Inezgane selon le type de la profession

Professions	Salariés	Com- merçants	Fonction- naires	Prestatair. de Service	Réparateur	Artisanat Production	Agriculteur Pêcheur
Tarrast %	30,3	24,7	10,6	10,7	8,7	9,7	4,9
Jorf %	34,9	26,7	13,1	8,3	7,3	6,1	3,4
Inezgane %	7,6	31,9	31,8	21,1		9,2	5,1

Sources : - Id Elâasri L. et autres, 1990.

- Goumghar L. , 1991.

- Affla M. et autres , 1991.

Dans les deux localités, nous trouvons presque le même type d'activités avec un tiers de salariés⁵⁸, un quart de commerçants, un peu plus d'un dixième de fonctionnaires, dont 41% sont des militaires et dont une proportion importante appartiennent aux services de la réparation, que nous trouvons de plus en plus dans les ateliers mécaniques d'Inezgane. Pour les activités de production, c'est surtout dans les petits métiers que la population active manifeste son dynamisme dans ce secteur. Il reste à noter que la part du secteur primaire, si elle est surestimée à Inezgane, est par contre sous-estimée, surtout à Tarrast, centre qui s'est forgé une tradition marine depuis plus de cinq siècles, avant même Agadir. De plus, l'accueil d'une émigration d'origine côtière Atlantique (Abda, Doukkala et Chaouia) a ajouté à la spécialité un dynamisme effervescent, que le tableau ne reflète malheureusement pas.

Enfin, le tableau ne dégage clairement ni les points de divergence ni ceux de coordination entre les trois agglomérations, sauf dans le statut des actifs dans leur profession. En effet, le tiers des actifs de Tarrast et Jorf sont des salariés alors qu'Inezgane semble compter plus de patrons que de salariés.

Cette majorité de salariés traduit une sous-qualification de la main-d'œuvre résidant à Jorf et Tarrast, ce qui aura des conséquences sur le mode de consommation (*souika*) et le type d'habitat par rapport à Inezgane où la citadinité est plus poussée, principalement pour des centaines de fonctionnaires (cadres, ingénieurs, techniciens...) qui ont amalgamé leur culture d'origines différentes avec la culture traditionnelle des *Chleuhs* d'Inezgane pour former une société cohérente dans une ville vivante.

⁵⁸- Les salariés, ici, travaillent chez d'autres personnes (chefs d'entreprise) mais aussi dans la construction et dans le transport. Nous ne disposons pas de valeurs absolues qui puissent nous permettre de détailler cette branche, de rectifier ou de corriger certaines données.

E- LES RESSOURCES : UNE GRANDE DIVERSIFICATION

La structure socio-professionnelle de la population active nous a permis de dégager l'importance des commerçants (32%) et des prestataires de services (20,1%). Afin de survivre, voire de se développer, une masse considérable de consommateurs était nécessaire. Or, pour consommer, il faut des ressources. C'est la question que nous allons aborder à présent. Tout d'abord, nous devons résoudre le problème du "champ d'action" du commerce d'Inezgane. Il ne s'agit pas de limiter son rayonnement mais tout simplement de préciser l'assise spatiale que les composants antérieurs (l'aperçu historique, les limites administratives, l'évolution démographique, les mouvements de migration...) nous ont permis de déterminer.

En effet, à la suite de l'installation à Inezgane du grand Caïd de la région d'Agadir, du statut de chef-lieu du cercle de tout le Souss aval et surtout du dynamisme de son Souk, cette petite agglomération projetait ses services sur un espace beaucoup plus grand que ses limites administratives. Pour définir la masse de consommateurs qui s'y approvisionnaient, il ne faut donc pas seulement se baser sur les 1 800 000 habitants (1994) de la wilaya d'Agadir mais aussi sur presque les deux tiers de la province de Tiznit (350 000) et à peu près la moitié de celle de Tarroudant (700 000). Bien sûr, Inezgane n'est pas le seul lieu d'achat de cette masse. A ses côtés, on trouve une gamme importante de centres urbains plus ou moins équipés.

En l'absence de données plus sûres en ce qui concerne les revenus, nous allons chercher les ressources des ménages à travers quelques éléments qui nous donnent une idée globale sur les ressources de ces consommateurs, même si elle est incomplète.

1- Dans le monde rural : agriculture et envois des émigrés

Ce sont ces ressources qui faisaient vivre les campagnards soussis :

- Pour la première, deux événements ont transformé la plaine : l'ouverture du barrage Ben Tachchafine près de Massa en 1974 et la marocanisation douce, par achat, des terres exploitées par les colons à partir de 1972. Or, ces transformations n'ont pas changé la structure agricole puisque nous notons toujours une prédominance d'agriculteurs presque pauvres d'un côté et de grands propriétaires, en majorité des citadins Gadiris et récemment des Fassis, des Rbatis et des Casablancais, de l'autre. Si la pratique agricole familiale règne chez les premiers exploitants, les seconds font appel à la main-d'œuvre très abandonnée sur le "marché du travail" (*moukef*) à Inezgane, à Biougra et à Oulad Teïma. Ainsi, les fermes

agricoles du Souss offrent des emplois à des centaines de nouveaux immigrés. D'après nos enquêtes, sur "le marché du travail" d'Inezgane, presque 80% de la main-d'œuvre exposée ont déclaré que la ferme agricole était leur unique chance, devant les nouveaux immigrés, de commencer leur insertion dans la vie active de la région. Cela nous a d'ailleurs été confirmé par la plupart des soukiers, des transporteurs sur chariots, des commerçants forains, qui sont tous passés par les fermes.

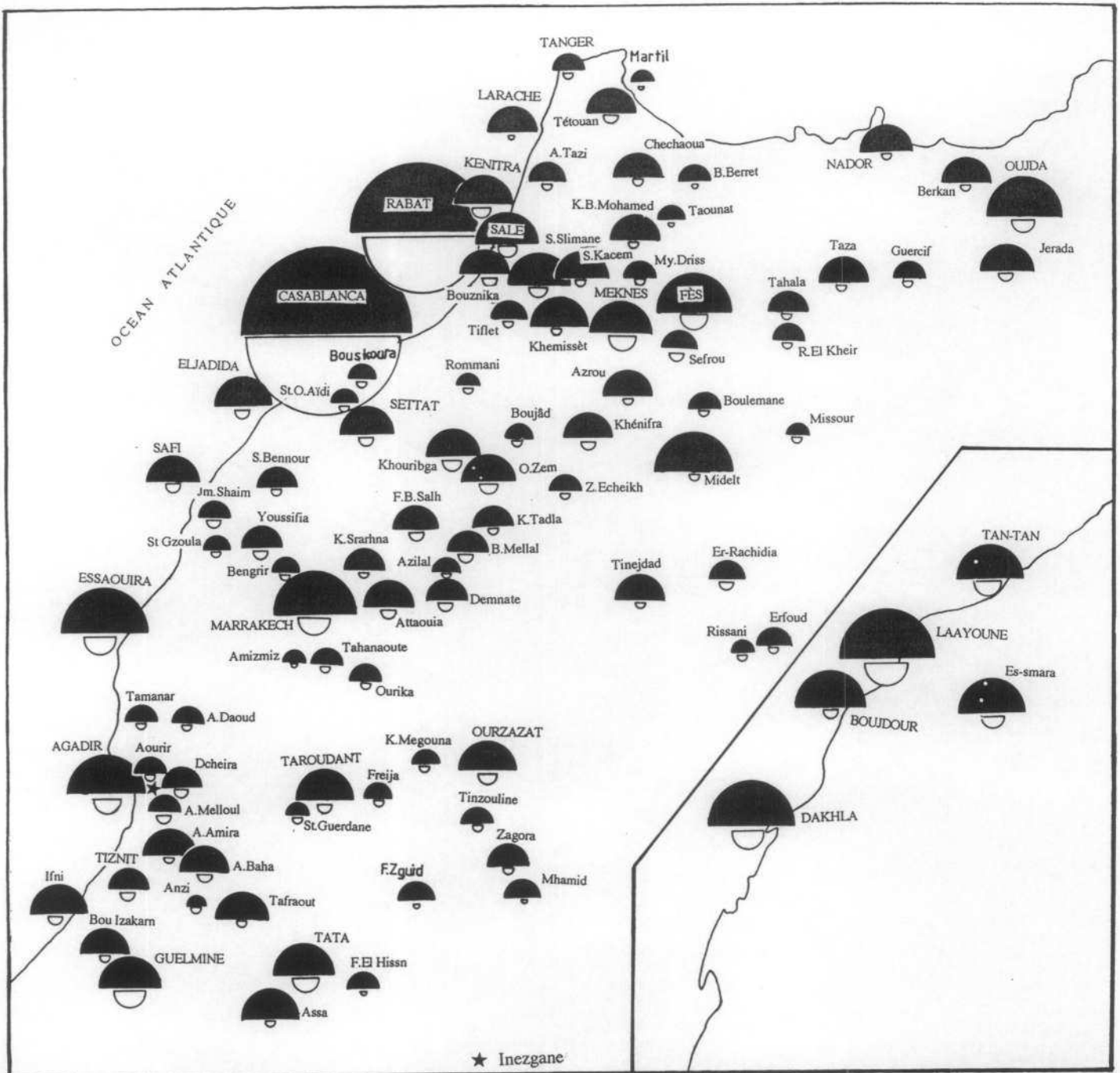
- Pour les envois des émigrés, il est plus difficile d'en donner une image complète dans la campagne soussie car le transfert monétaire informel est considérable, compte tenu de la méfiance assez particulière des *Chleuhs* à l'égard des voies administratives. L'absence de banque à la campagne a été compensée par la diffusion assez dense des bureaux de poste. Pour ne considérer que les bureaux de poste ruraux de la province de Tiznit, nous constatons que cette région a reçu en 1991 plus de 44.000 mandats de ses R.M.E. (Résidents Marocains à l'Étranger) pour une valeur de 200 millions de dirhams, c'est à dire en moyenne 4500 Dh par mandat⁵⁹. Si nous ne prenons en considération que la migration internationale, d'après les statistiques du Ministère des Affaires de la Communauté marocaine à l'étranger, l'émigration Soussi peut être estimée à 140.000 personnes (Charef M., 1991). Il s'agit de données fragmentaires mais intéressantes pour avoir une idée de l'importance des retombées de la migration internationale.

Or, nous ignorons souvent le flux monétaire considérable circulant à l'intérieur du pays. Il est vrai que les capitaux empruntent de moins en moins la voie postale, qui est cependant la voie la plus accessible aux chercheurs. Le dépouillement des mandats postaux à Inezgane nous a permis de remarquer que ces capitaux ne proviennent pas uniquement des envois des émigrés nationaux mais aussi des salaires des fonctionnaires (militaires) qui représentent environ 75% du circuit et d'un nombre restreint de commerçants qui adoptent pour moyen de paiement la voie postale.

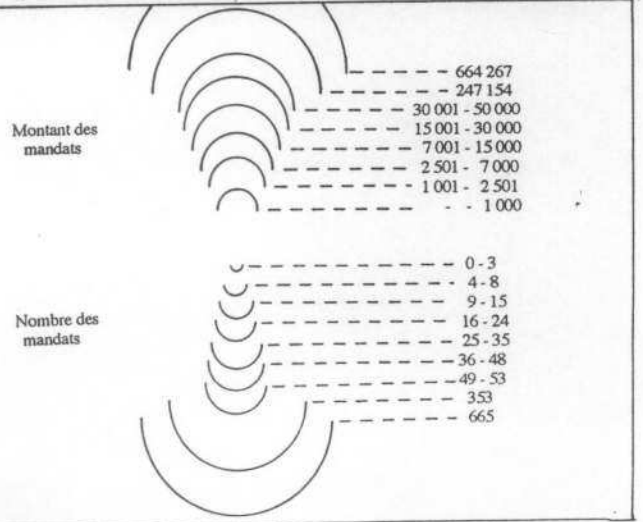
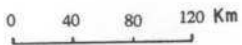
En l'occurrence, pour réaliser la carte suivante (Fig. n° 8), nous n'avons pas pris en compte les mandats considérés comme les salaires des fonctionnaires afin de ne pas gonfler la part de la capitale du Royaume. En outre, la carte représente un échantillon de la diffusion du Soussi à travers le territoire marocain. Bref, spatialement, plusieurs groupes se dégagent de la carte. Le Souss et le pays *chleuh* participent activement à ces envois avec une vingtaine de centres, dont la plus important est Agadir. Les envois du Haouz et du Tadla sont dominés par la ville de Marrakech. Pourtant, la plupart des centres de la région y participent. La région du

59- Voir le tableau détaillé, Belkadi A., 1993, "les retombées de l'émigration internationale sur le secteur tertiaire à Tiznit" in *Revue de géographie du Maroc* ; janvier-décembre 1993 pp 27-40.

Fig :8
LIEUX DE PROVENANCE DES CAPITAUX REÇUS PAR LA POSTE D'INEZGANE (1991)



Source : Dépouillement personnel des mandats de février, mai et octobre de 1991. Réalisée par IGMIDEN M.



Sais est bien représentée, tout comme celle du Nord-Est. L'importance des capitaux émis par les villes du Sud confirme la relation migratoire étroite entre les provinces sahariennes et les centres du Souss.

Ainsi, Inezgane tisse des relations migratoires et commerciales qui se traduisent en relations financières illustrées ici par des flux monétaires empruntant la voie postale. La part de la grande ville est écrasante avec 79,7% du montant et 81,1% des mandats, et ce grâce à Casablanca avec 42% et Rabat avec 15%. Les villes moyennes participent pour 8,2% du montant et 7,7% des mandats. Les petites villes sont quant à elles un peu mieux placées, avec 12,0% et 11,1%.

S'il est vrai que la carte est loin de représenter réellement le circuit des capitaux inter-urbains et la répartition des Soussis dans le pays, elle attire cependant notre attention sur ces flux monétaires qui constituent les seules ressources de centaines de ménages à la campagne comme à la ville.

2- Des ressources plus diversifiées en ville

Nous allons tout d'abord présenter la répartition de la population active de la région économique du Sud en 1985 :

Tableau : n° 13 Répartition de la population active du Sud selon les branches professionnelles en % (1985)

Secteur	Région Sud	Maroc urbain
PRIMAIRE	6,5	4,3
SECONDAIRE	24,1	36,4
Bâtiment T.P	6,7	7,7
Industrie	3,2	3,9
Artisanat	14,2	24,8
TERTIAIRE	69,4	59,3
Commerce	13,3	15,8
Transports	4,3	4,7
Fonction publique	28,7	20,7
Hôtellerie	4,9	2,3
Autre services	10,7	10,3
Autres	7,7	5,5
TOTAL	100	100

Source : Population active urbaine 1985 ; cité par Aït Oukhadou A., 1991.

A l'exception de la fonction administrative, les activités qui ont attiré le plus d'employés sont celles qui ne demandent pas un grand investissement (artisanat, commerce, service). Nous analysons ici à titre d'exemple quatre activités, uniquement dans le grand Agadir.

- Dans **le domaine de l'industrie**, les seules unités importantes sont celles des conserves de poisson à Agadir qui faisaient travailler en 1986 environ 16 950 personnes (Aït Oukhadou A., 1991), dont la plupart sont des femmes "*soustraites à leurs familles... et lancées d'un seul coup dans l'aventure de la vie prolétarienne*" (Montagne R., 1950). Il faut y ajouter de 12 000 à 15 000 emplois offerts par les stations de conditionnement, dont 75% sont occupés par des femmes (Aziki S., 1983). Ainsi, la fonction industrielle et portuaire semble offrir du travail à un nombre estimable de 40 000 employés, voire plus encore ⁶⁰.

- **L'activité touristique**, elle aussi, est bien placée parmi les fonctions des villes du Souss et surtout à Agadir. L'offre d'emploi dans ce secteur a augmenté d'une façon remarquable. A Agadir, la ville touristique du Royaume, le nombre d'employés dans l'hôtellerie est passé de 1630 personnes en 1971 à 3780 en 1980, pour atteindre 6850 employés en 1990, soit un accroissement global de 320% en 19 ans (Berriane M., 1992). De plus, il faut compter environ de 3000 à 5000 personnes pour s'approcher du nombre d'emplois indirects qui gonfle, à son tour, sans cesse. A l'exception des employés des agences de voyages, des restaurants indépendants, des hôtels et de quelques commerçants de bazars, il existe toute une gamme d'activités pour touristes, devenues de plus en plus incontrôlables : les chauffeurs de taxis, les marchands ambulants, les faux guides... L'une des particularités de ce secteur à Agadir et dans le Sud est la "quasi-absence de saison morte", ce qui permet, à un peu plus de 10 000 employés d'avoir un salaire permanent. Sachant enfin que 50% de ces employés ne sont pas des Soussis et sont en majorité des citoyens (Berriane M., 1991), c'est donc un autre mode de vie et d'autres habitudes de consommation qui s'imposent.

- En ce qui concerne **le commerce et les services**, il est difficile, voire impossible, d'avancer un nombre exact de commerçants et de prestataires de services dans une aussi vaste région. Si nous ne prenons en considération que le grand Agadir, nous avons estimé l'effectif de cette activité à environ 35 000 personnes, y compris les 10 000 que nous avons estimés dans le secteur du tourisme⁶¹.

⁶⁰- Il ne s'agit pas d'un chiffre officiel mais de nos propres observations sur le terrain. L'absence fréquente de prise en compte des petits métiers par les agents de la statistique : les transporteurs, les petits commerçants, les contrebandiers, les réparateurs de filets... nous a amené à cette estimation.

⁶¹- D'après nos relevés et nos enquêtes réalisées dans les centres du grand Agadir, nous avons observé que les activités commerciales et de services faisaient travailler un nombre approchant 15 000 personnes dans les sept agglomérations du grand Agadir alors que, pour la municipalité d'Agadir, nous ne disposons pas de

- Nous avons précédemment évoqué, à plusieurs reprises, le rôle de **la fonction publique** dans l'urbanisation du Sud, notamment à Agadir et sa région. La part des administratifs dans la population active dépassait souvent le quart. Elle représentait 28,7% dans toute la région économique du Sud en 1985 alors qu'elle représentait à peine le cinquième de la population urbaine active du Maroc. Mais le Sud possède une autre particularité, celle de la situation du Sahara marocain. Pour maintenir sa sécurité, le Maroc a implanté environ 120 000 militaires. Ces derniers, durant leurs vacances, faisaient une escale à Inezgane pour s'approvisionner ou pour se reposer avant de continuer leur chemin soit vers leur domicile au Nord soit vers leur camp au Sud. De 1975 à 1985, ces soldats ont participé d'une façon remarquable à la prospérité de l'activité commerciale. Les commerçants enquêtés ont comparé la générosité des soldats de cette période aux R.M.E. venus passer les vacances au bled : *tous dépensaient sans réserve*. Nous avons insisté sur les dix années déjà mentionnées pour deux raisons qui ont limité ces mouvements. Il s'agit pour la première de la prise en charge du transport de ces militaires par l'état-major du Sud par des autocars spéciaux, et donc de la fin de leur arrêt à Inezgane. La deuxième raison, avantage plus que limite, était l'existence de milliers de militaires qui avaient choisi de s'installer soit dans la région du grand Agadir soit dans les autres villes du Sud, apparaissant comme des consommateurs permanents. Ainsi, la fonction publique est l'une des ressources prédominantes de la population active de la région Sud.

Il reste à signaler que la possession d'un bien à la campagne, malgré la difficulté d'estimation, n'a pas un grand effet sur le budget des immigrés à la ville. A l'exception de la plaine, le reste du Souss est pauvre. C'est d'ailleurs cette pauvreté qui a obligé des centaines voire des milliers de jeunes à choisir "l'exil économique". Ainsi nous pouvons dire, sans risque d'erreur, que les *Chleuhs* urbanisés ne vendaient jamais leurs terres, ce qui était une honte, mais la plupart de leurs biens restaient inexploitable : 60% des biens des immigrés à Inezgane (Takki et autres, 1991) et seulement 7,5% de ceux d'Aït Melloul (Hnaka A., 1991). Les biens exploités directement ne dépassaient pas 1,9% pour les immigrés d'Inezgane et 15,8% pour ceux d'Aït Melloul.

Par ailleurs, il faut mentionner que la récupération des terres des colons s'est effectuée en faveur de citoyens d'Agadir (37,3% des propriétaires) et d'Inezgane (15%) et pour 16,4% seulement en faveur des ruraux (Aziki S., 1983). Seule une minorité détient donc une propriété dans la plaine et peut bénéficier d'un revenu plus ou moins important et presque régulier.

données exactes. C'est pourquoi nous avons pris la liberté d'estimer, d'après nos propres observations, l'effectif dans ces activités.



Photo 3 : Marché municipal

Cliché : M. IGMIDEN - 1992



Photo 4 : Avenue Mokhtar Es-Soussi

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

Une marée humaine est quotidiennement en mouvement à Inezgane.

Tableau : n° 14 La distribution des revenus à Inezgane et ses nouveaux quartiers

Revenus (Dh)	Inezgane 1	Tarrast 2	Jorf 3
- 499	5	7	5
500- 999	10	29	23
1000-1499	15	16	48
1500-1999	14	26	10
2000-2499	12	12	6
2500-2999	7	4	2
3000-3999	15	6	2
4000 +	22	-	4
Total	100	100	100

Sources : 1- Affela M. et autres, 1991.

2- Idelâasri L. et autres, 1990.

3- Goumghar L., 1991.

D'après ces données, qui doivent être considérées avec beaucoup de prudence puisqu'il s'agit sans doute des revenus procurés par l'activité principale du chef de famille, presque le tiers des résidents d'Inezgane, trois quarts de ceux de Jorf et 50% de ceux de Tarrast percevraient un salaire inférieur ou égal au SMIC⁶². A l'autre bout de la chaîne, nous ne trouvons que 6% des actifs de Jorf et le même pourcentage pour Tarrast, mais 36,6% pour ceux d'Inezgane qui touchaient un salaire de "confort" (+ 3000 Dh) .

Cette comparaison entre Inezgane et ses deux nouveaux "douars" durant toute l'analyse ne vise pas à déterminer le degré d'urbanisme ou de citadinité d'un espace par rapport aux autres. Toutefois, nous voulions, dès le début, rechercher les possibilités d'achat et, bien sûr, de consommation des habitants, tout d'abord, d'Inezgane, des centres voisins, de Souss puis du Sud, afin de comprendre et de justifier les rouages commerciaux d'Inezgane.

Conclusion

La croissance démographique à Inezgane a toujours été bien supérieure à la moyenne de la croissance urbaine nationale, mais elle a baissé régulièrement au cours des

⁶²- Le SMIC était évalué en 1995 à environ 1482 Dh/mois, c'est-à-dire à peu près à 900 FF/mois.

périodes récentes. Elle était de l'ordre de 6,8% entre 1936 et 1952 et de 5,1% entre 1960 et 1971. Ce rythme n'a guère dépassé 4,2% entre 1971 et 82 et 4,09% entre 1982 et 94.

La structure professionnelle de la population active d'Inezgane a montré une accentuation du gonflement du secteur tertiaire, partagé entre la fonction publique et le commerce. La ville d'Inezgane est-elle une ville à promotion administrative ou à dynamisme commercial assez particulier ? Il est difficile de dissocier les deux fonctions dans une ville qui est en même temps chef-lieu de cercle, municipalité et, depuis peu, chef-lieu de province. Il est certain que sa fonction administrative lui assure une masse salariale importante, c'est-à-dire des consommateurs permanents qui recherchent une vie réellement citadine bien que traditionnelle.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Le destin d'Inezgane et des autres centres du grand Agadir est lié à l'histoire d'Agadir. Chaque mutation urbaine, démographique et fonctionnelle de cette dernière a eu un effet sur les autres cités qui, d'ailleurs, n'étaient point issues de "*l'éclatement spatial... (après) la reconstruction d'Agadir*" (Anflouss A., 1987) mais d'une histoire mouvementée, qui a fait naître certaines de ces agglomérations avant même Agadir. Il a fallu attendre que cette dernière souffre d'une crise pour que ces centres puissent se développer fortement.

Auparavant, le Souss était considéré comme un "grand exportateur d'hommes", où le "*paysan troque son baudet contre une place dans un car de la fameuse compagnie des Aït Mzal et se dirige vers ce nouvel Eldorado qu'est la ville industrielle créée par le capital colonial, où, lui a-t-on dit, l'argent coule à flots*" (Boukous A., 1977). Aujourd'hui, l'on raconte que les immigrés suggèrent aux chômeurs du Royaume de venir à Agadir, et plus généralement dans le grand Agadir, le Souss ou même le Sud. Ainsi, avec le taux de croissance démographique le plus important du royaume (7,15%) et un taux d'urbanisation qui s'approche de 50%, il nous semble qu'un processus de rattrapage est enclenché, comme pour rattraper le Nord urbanisé.

Nous avons vu qu'Inezgane, par son espace urbain comme par ses activités, n'était pas réellement l'héritage de l'ancien Talborjt. Il a vécu depuis toujours comme le centre de la "banlieue" d'Agadir, ce qui lui a garanti une certaine avance au niveau des équipements administratifs, sociaux et économiques. Malgré l'ascension administrative, le développement des équipements publics est resté stagnant : un bureau de poste insuffisant, un hôpital qui a

simplement changé de spécialité pour associer la pneumologie, la psychiatrie et la dermatologie, des écoles qui se divisent en deux pour augmenter leur nombre, un château d'eau prévu pour alimenter 5000 personnes dans les années cinquante, et qui alimente aujourd'hui, bien difficilement, environ 100 000 personnes à Inezgane, Dcheïra, Jorf et Tarrast. Les retards d'équipement sont donc évidents et pénalisent la ville.

Ainsi, davantage que l'activité administrative, c'est le commerce qui domine dans toutes les rues de la ville. En plus d'un grand Souk, d'un marché municipal, d'un marché de gros pour les légumes, les fruits et les fruits secs, les *Chleuhs* d'Inezgane continuent à réaménager les anciennes maisons pour ouvrir de nouvelles Kissariat. Ces activités commerciales sont la marque spécifique d'Inezgane et ce sont elles que nous allons maintenant étudier.

Deuxième partie

ACTIVITES DE COMMERCE ET DE SERVICES :

BASE DE L'ECONOMIE D'INEZGANE

"Ici, le commerçant cherche à satisfaire tous les membres de la famille. Quand le père vient avec une longue liste dans la tête, il ne peut pas passer auprès de plusieurs commerçants pour acheter chez chacun d'eux un article. Ici, ce sont les gens, commerçants et clients, de tradition et de sobriété, car ceux qui cherchent le roumi vont à Agadir".

Interview de B.M., 67 ans.

Introduction

L'étude des structures commerciales souligne les lignes de force et les points faibles du commerce, qui est souvent le secteur le plus important dans l'économie urbaine. En définissant le profil commercial, nous mettons en évidence le degré d'intégration entre les branches et la connexion entre les formes commerciales. Si le rôle des grossistes est incontestable dans le dynamisme comme dans le rayonnement d'une ville, le commerce de détail, par son poids et sa diversification, est un secteur incontournable pour déterminer la spécificité de cette activité dans le cas d'Inezgane.

Or, comment peut-on parler d'une orientation vers la spécialisation alors qu'il y a persistance des structures traditionnelles ? En premier lieu, nous allons examiner la prolifération des activités tertiaires privées dans le grand Agadir pour montrer la place d'Inezgane dans cet ensemble. En second lieu, en fonction de la croissance des activités commerciales, nous verrons si le suréquipement de ces secteurs témoigne d'une bonne ou d'une mauvaise santé urbaine. Quant au souk, il évolue de manière paradoxale. Sa construction, bien que réalisée à faible coût, oblige les soukiers à intégrer des frais de fonctionnement supplémentaires à leurs prix de vente. On peut se demander si sa permanence ne risque pas d'engendrer son recul face au développement urbain. En dernier lieu, nous aborderons les multiples facettes de l'organisation spatiale des équipements commerciaux.

Cette partie de l'étude a été menée sur la base des données des carnets de tournées de 1971 et 1982, complétées par nos enquêtes et par les relevés de 1992 et 1994. Le souk nous a demandé un suivi plus approfondi sous forme de comptages par saisons et d'enquêtes auprès des commerçants. La localisation des établissements a fait l'objet d'un relevé systématique des points de vente, complété par des discussions avec les élus, les *Semsara* et les acteurs commerciaux. Ces diverses démarches nous ont été très précieuses pour mettre en corrélation la typologie spatiale et la force de rayonnement du commerce.

Chapitre I

**STRUCTURE INTERNE DU COMMERCE ET DES SERVICES :
UN SUREQUIPEMENT ET UNE PUISSANCE**

Etudier les différentes formes commerciales (commerce et services - commerce de gros et commerce de détail) nécessite une analyse des données souvent malaisée, mais indispensable pour toute approche du profil commercial d'une agglomération.

Pour déterminer ce profil, nous nous sommes basé sur la nouvelle classification des branches de commerce et des services proposée par J.-F. Troin (1986) en apportant des modifications concernant la suppression de l'artisanat (à ce propos, voir L. Agouram, thèse en cours) et la mise en évidence de la réparation au sein des services.

Tout d'abord, nous commencerons par mesurer le poids commercial d'Inezgane au sein des agglomérations du grand Agadir.

A - LE POIDS D'INEZGANE DANS L'EQUIPEMENT COMMERCIAL AU SEIN DU GRAND AGADIR

En 1990, l'analyse des activités de la population urbaine a révélé que le commerce et les services employaient une part importante des actifs : 53 % à Inezgane, 44 % à Tarrast et 42 % à Jorf. Les agglomérations avoisinantes tendent également vers cette proportion.

En préambule, un aperçu succinct de l'activité commerciale du grand Agadir nous permettra de mieux comprendre la spécificité de ces centres et surtout d'expliquer le secret de la "perle du Souss", Inezgane.

Tableau 15 : Taux d'équipement commercial dans les agglomérations du grand Agadir

CENTRE	N O M B R E D E C O M M E R C E S E N 1 9 9 2	%	N O M B R E D ' H A B I T A N T S E N 1 9 9 4	%	T A U X * D ' É Q U I P E M E N T E N C O M M E R C E S
Inezgane	3 606	44,76	28 990	9,2	8,03
Ait Melloul	1 388	17,23	82 764	26,4	59,62
Dchéira	1 270	15,76	72 479	23,1	57,07
Tarrast	702	8,71	50 986	16,2	72,62
Tikiouine	433	5,37	26 796	8,5	61,88
Ben Sergao	395	4,91	39 286	12,5	99,45
Jorf	261	3,24	12 556	4,1	48,11
TOTAL	8 055	99,98	313 857	100	38,96

Source : Relevé personnel 1992

* Le nombre d'habitants par commerçant

Ce tableau démontre que ces agglomérations sont peu équipées par rapport au taux mentionné par J.-F. Troin (32,5) dans son : "Retour sur les petites villes du Nord du Maroc" (1986). A l'exception d'Inezgane, l'une des agglomérations les plus équipées du Maroc, les autres centres ne possédaient qu'un modeste, voire faible, équipement commercial.

Leur essor démographique est donc lié à leur position stratégique au coeur de l'agglomération du grand Agadir. Du fait de leurs activités propres, rudimentaires, les villes sont qualifiées de cités-dortoirs. En revanche, depuis de nombreuses années, Inezgane a accaparé le pouvoir commercial en devenant la grande galerie commerciale des habitants du grand Agadir. Le tableau et la carte (fig. 9) qui suivent confirment cette tendance :

Tableau 16 : Structure commerciale du grand Agadir en 1992 (Agadir exclu)

Centre	Alimenta°	Habillement	Equipemen domestiq.	Entretien personne	Matériel Transp.	Produits Ruraux	Services Individ.	Réparation	TOTAL
Inezgane	643	578	246	84	47	86	532	227	2443
Ait Melloul	309	64	162	27	57	22	333	368	1342
Dchéira	444	80	118	31	2	46	236	162	1119
Tarrast	294	1	35	16	1	10	149	94	600
Tikiouine	169	20	34	9	1	12	94	62	401
Ben Sergao	156	7	23	11	1	1	101	66	366
Jorf	144	1	9	2	0	4	73	28	261
TOTAL	2159	751	627	180	109	181	1518	1007	6532
A	33	12	10	3	2	3	23	15	100
B	37,8	6,8		8,6		3,6	42	0,2	100

Source : enquête personnelle en 1992

A - % par branche pour la région d'Agadir

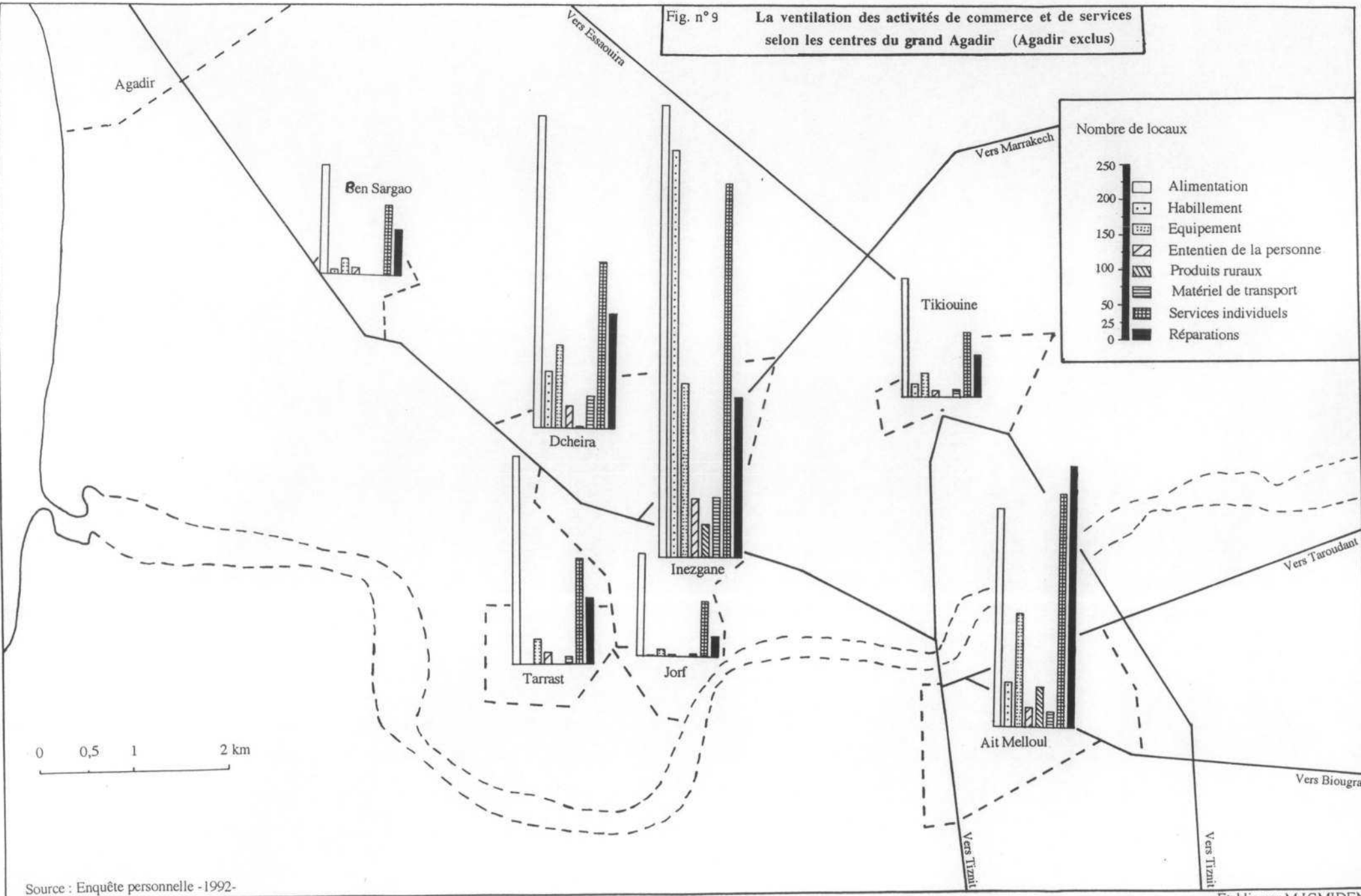
B - % par branche pour les villes du Nord (J.-F. Troin , 1974)

La première remarque qui s'impose concerne, d'une part, l'importance de l'alimentation, suivie des services (individuels et de réparation) et, d'autre part, la modestie relative des autres branches d'activité, ce qui semble indiquer des fonctions urbaines de base.

a- L'alimentation : un commerce de coins de rues bien installé

L'alimentation représente, en moyenne, 33% des établissements. La particularité de centres tels que Jorf, avec 55,2% et Tarrast avec 49% mérite une tentative d'explication. Lors de nos relevés, nous avons remarqué qu'une dizaine d'épiceries n'étaient constituées que de pièces ouvertes sur l'extérieur par une fenêtre. Ces "boutiques", tenues par des femmes ou des enfants, et le nombre limité de marchandises suscitent plusieurs questions : s'agit-il d'un

Fig. n°9 La ventilation des activités de commerce et de services selon les centres du grand Agadir (Agadir exclus)



90

Source : Enquête personnelle - 1992-

Etablie par M.IGMIDEN

passer-temps ou d'une réponse aux besoins d'une clientèle de masse ? Toujours est-il que ces boutiques informelles gonflent les effectifs de certaines localités. Quoi qu'il en soit, elles sont une source supplémentaire de revenus.

Le taux moyen d'équipement est de 118 personnes par établissement d'alimentation de détail sur l'agglomération. Il oscille de 72 à Inezgane à 148 à Ait Melloul.

Trois sous-branches sont bien représentées. La prédominance de l'épicerie est générale : de 82% à Tikiouine et de seulement 23% à Inezgane. La boucherie vient au deuxième rang avec de 14% à Inezgane à 8% à Jorf et Ben Sergao. Les points de vente de fruits et légumes sont moins exposés dans les locaux fixes qui ne sont que 12% à Inezgane et qui, ailleurs, ne dépassent pas 7% à Ait Melloul et 3% à Tikiouine.

Ces écarts s'expliquent par le rôle important des *souikas* dans ces villes, à l'exception d'Inezgane et Jorf où il n'en existe pas. A titre d'exemple, les commerçants de fruits et légumes détiennent 58% des étals dans le *souika* de Ben Sergao, 51% dans celui de Tarrast, 38% dans celui de Dchéira, 37% à Ait Melloul et 22% à Tikiouine.

La supériorité d'Inezgane se manifeste avec plus de force dans le commerce de gros que dans le commerce de détail. 340 demi-grossistes sont répertoriés dans nos agglomérations, dont 92,3% sont basés à Inezgane, 5% à Ait Melloul, 0,8% à Tarrast et Jorf, 0,3% à Tikiouine. On ne trouve aucun négociant à Dchéira et Ben Sergao. Ainsi, chaque grossiste ne devait avoir en moyenne qu'un potentiel de 5 à 6 détaillants du grand Agadir. Notons que A. Hnaka précise dans sa thèse de 1987 que ce chiffre atteint 15 détaillants à Ouled Teïma et 55 épiciers à Taroudant.

b- L'équipement de la personne : une préférence pour le "centre central"

Inezgane s'est également spécialisé dans l'équipement de la personne. Sur les 751 points de vente de l'ensemble des agglomérations, Inezgane en compte les trois quarts à lui seul, voire plus si nous intégrons les locaux fixes et permanents du souk de Tleta. Dchéira en recense 10%, Ait Melloul, 8,5% et Tikiouine 2,6%. L'habillement fait grandement défaut à Jorf et Ben Sergao.

Dans les villes marocaines, il y a, presque toujours, association entre le vestimentaire et la *kissaria*. Le premier dépend du deuxième et ce dernier subsiste grâce au premier. Les *kissariat* sont au nombre de 3 à Tikiouine et à Dchéira, de 4 à Ait Melloul et de 11 à Inezgane. Les commerçants de tissus, de couvertures, de tapis et de draps ne se trouvent qu'à Inezgane. Pour les autres articles d'équipement, on note une disparité entre Inezgane et les autres localités sur le plan de la qualité, de la quantité, de la diversification et du prix ainsi que de la

présentation de la marchandise. Ceci renforcera, sans doute, la position d'Inezgane, sans même tenir compte du rôle important que jouent les grossistes dans cette branche.

c - L'équipement domestique et professionnel : le glissement des fonctions vers certaines agglomérations

Sur 627 commerçants dans ce domaine, 2 sur 3 ont choisi de s'installer à Inezgane, 1 sur 4 à Ait Melloul et 1 sur 10 à Dchéira. Le reste ne dépasse pas 5%. Les chiffres enregistrés à Ait Melloul et Dchéira font apparaître leurs spécificités par rapport à Inezgane, à travers les 4 sous-branches suivantes :

- **La construction** : en 1966, la première partie de la reconstruction d'Agadir était achevée. Si les quelques sociétés de construction qui y travaillaient ont quitté le lieu, des centaines d'artisans-maçons y sont restés. On trouve une nouvelle ville moderne, c'est-à-dire un modèle à suivre par son architecture ou les techniques utilisées. A partir de cette date, l'utilisation du béton armé a commencé à gagner du terrain dans tout le Souss. Dès lors, et surtout après "la marche verte", les agglomérations du grand Agadir sont considérées comme un grand chantier de construction, permanent mais anarchique.

Dans ce contexte, nous pouvons expliquer l'importance des commerces de matériaux de construction, tels que la droguerie, le matériel électrique ou la verrerie pour lesquels les points de vente se répartissent sur 63% à Dchéira, 49% à Ait Melloul et 16% à Inezgane. Cela prouve que cette dernière ville est bien contrôlée au niveau de la croissance de son espace bâti. Par comparaison, les mêmes produits occupent 80% des locaux de la branche "équipement" à Tikiouine, 72% à Tarrast, 58% à Ben Sergao et 55% à Jorf.

En revanche, la promotion administrative de la plupart de ces agglomérations au rang de municipalité (1992) a conduit les nouveaux conseils municipaux à interdire toute croissance spontanée et à réglementer le lancement de lotissements, ce qui a engendré une crise¹ dans le commerce du matériel de construction.

- **L'équipement ménager** : l'électroménager, l'équipement de la cuisine et le mobilier occupent 32% du total de l'équipement à Inezgane, 30% à Dchéira et 14% à Ait Melloul. Outre leur supériorité quantitative, les articles vendus à Inezgane entrent dans la catégorie des objets modernes ou de luxe, alors qu'ils restent de qualité très modeste (plastique et aluminium) dans les autres localités.

¹ D'après nos entretiens informels de 1994, tous les habitants concernés (chefs de ménages, maçons, commerçants) étaient mécontents de ces interdictions, ce qui les a poussés à dire que la municipalité instaure plus un moyen de contrôle qu'un réel aménagement.

- **Le matériel professionnel** : étant donné sa proximité par rapport au périmètre irrigué du Souss et l'aménagement d'une zone industrielle, Ait Melloul est bien placé dans les branches du matériel professionnel et compte 60 points de vente sur 162, parmi lesquels 37 s'adressent aux agriculteurs. Inezgane approvisionne plus les professions de réparation (2%) et artisanales (10%). Ces articles sont quasi absents dans les autres agglomérations.

- **L'équipement de la personne** : Inezgane monopolise totalement cette activité, tant au niveau du détail que du commerce de gros.

Ainsi, à l'exception du matériel de construction qui se manifeste dans toutes les agglomérations, du fait de leur croissance spatiale spectaculaire dans un bref délai et en dépit d'une implantation ingrate (Jorf dans le lit de l'oued Souss, Tarrast vers les dunes littorales, Ait Melloul dans la forêt d'Admine), Inezgane conserve sa supériorité dans la dotation en commerces des autres articles.

d - L'entretien de la personne, le sport, la culture et les loisirs, un révélateur de l'urbanité

Si cette activité constitue un bon révélateur de l'accès à l'urbanité, elle est aussi un bon indice de spécialisation commerciale d'une ville. En effet, cette branche présente des articles de bien-être de la personne. Elle permet de "pratiquer parfaitement la ville". Cette branche ne représente que 2,7% du commerce des sept agglomérations avec de grandes disparités entre elles :

- Inezgane arrive toujours en tête, avec 47% de l'ensemble de la branche, 28% pour la parfumerie et 16% pour la librairie.

- Dchéira représente 17%, dont 35% pour la librairie et 29% pour la vente de cassettes.

- Ait Melloul, avec 15%, constitue presque un équilibre entre tous ces articles, de 3 à 6 commerçants.

- Dans les autres localités, la parfumerie a permis à cette branche d'être représentative. En effet, les commerçants mêlent les parfums et les produits de maquillage à la vente de cassettes, de livres de mode et parfois d'articles de couture, ce qui leur garantit une clientèle féminine régulière et très diversifiée.

Le développement des pharmacies illustre l'importance de chaque centre. En 1992, on en comptait 9 à Inezgane, 5 à Ait Melloul, 4 à Dchéira, 2 à Tarrast et Ben Sergao, 1 à Tikiouine et aucune à Jorf.

e - Une fonction rurale dans la ville :

L'existence du commerce des produits ruraux bruts ou transformés dans les villes peut-elle être considérée comme un signe du degré de sa ruralité ou comme un bon indice pour vérifier son rôle attractif dans la région ?

Parmi les 181 points de vente qui résistent encore, 50% sont installés à Inezgane, 25% à Dchéira, 12% à Ait Melloul, 6,6% à Tikiouine, 5,5% à Tarrast, 2,2% à Jorf et 0,5% à Ben Sergao. Trois sous-branches ont attiré notre attention. Avec 86 établissements (47%), l'*attar* a bien marqué sa présence surtout à Dchéira (60% de la branche), à Ait Melloul (63%) et à Inezgane (36%). La vente de charbon de bois et de bois à brûler résiste dans 23 locaux, dont 7 à Dchéira, 6 à Inezgane et Tikiouine. La volaille et les oeufs ne dépassent pas 16 implantations : 50 % se localisent à Inezgane et 31 % à Ait Melloul. Dans les localités de Tarrast, Jorf, Tikiouine et Ben Sergao, cette branche n'est représentée que par 27 points de vente, dont 13 *attar* et 9 commerçants de charbon et de bois à brûler. Le reste des articles est quasi absent.

Pour répondre à la question, il suffit de dire qu'à l'exception du miel, du charbon et du bois, presque tous les autres produits sont d'origine extérieure au Souss, ce qui infirme la deuxième hypothèse. Le degré de ruralité ne se mesure pas à la quantité de miel consommé ou aux poteries vendues, ni même à la fréquentation d'un *attar*, et encore moins à l'utilisation du charbon. La vente des produits ruraux dans un centre augmente en fonction de son jeune âge urbain. Elle est étroitement liée au degré de pauvreté et à la survie de l'économie urbaine, toujours en rapport avec l'importance des néo-citadins dans l'agglomération.

f - Le matériel de transport : l'avance d'Ait Melloul

Dans l'équipement de transport, deux remarques s'imposent. La première concerne Inezgane, qui a cédé sa première place à Ait Melloul, doté d'un équipement routier de 52% de matériel de transport contre 43% à Inezgane. Cette dernière ville manifeste cependant sa supériorité dans toutes les branches, à l'exception des pièces détachées et de la vente de pneus, dont Ait Melloul est bien pourvue.

On note cependant une grande différence de spécialités entre les deux agglomérations, que nous détaillerons plus tard. La deuxième remarque concerne la faiblesse des 5 autres agglomérations, même si celles-ci sont traversées par une route nationale : Tikiouine par la R.N. 40, Ben Sergao et Dchéira par la R.N. 32. Cette situation explique que la clientèle de passage ne soit pas attirée par ces localités pour s'approvisionner. A l'exception des stations service, les autres sous-branches sont tout simplement absentes.

g - Les services individuels et de loisirs

La catégorie des services individuels et de loisirs a le deuxième taux le plus élevé des huit branches, soit 23% du total. Les services respectent géographiquement la même distribution que le commerce dans le grand Agadir. Inezgane est toujours bien équipé avec 35% des établissements de service, 22% pour Ait Melloul, 15% pour Dchéira, 10% pour Tarrast, 6% pour Tikiouine et Ben Sergao et 5% pour Jorf. Pour détailler cette branche, nous l'avons répartie en 5 sous-groupes :

- **La restauration** : en comptant les cafés, les crémeries, les restaurants et les hôtels, ce groupe vient en tête avec 43% de la branche des services et des loisirs, dont Inezgane représente 38%, Ait Melloul 24%, Dchéira 17% et les autres centres moins de 7%. Les cafés, et surtout les crémeries, par leur faible coût d'investissement, envahissent même les quartiers résidentiels. Par contre, les hôtels n'existent qu'à Inezgane.

- **Les services individuels** : ils conservent un taux de 30%, grâce surtout à une hypertrophie du nombre de coiffeurs qui sont implantés à 65% à Inezgane et à environ 50% dans les autres agglomérations. Les fous maures représentent de 20 à 45% de ces services. La répartition par ville est de 23% des services individuels à Inezgane, 20% à Dchéira, 19% à Ait Melloul et 11% à Tarrast.

- **Les loisirs** : ils constituent 18% des services individuels, dont 30% à Inezgane, 18% à Ait Melloul, 16% à Tarrast et 11% à Dchéira. Les *koutabs* et les salles de jeu ont connu, en raison du chômage des jeunes, une croissance importante, principalement dans les quartiers résidentiels. Parmi les agences de voyages, 29 se sont implantées à Inezgane, grâce à sa gare routière. Tikiouine, carrefour routier pour le départ vers le Nord, est devenu une station de repos pour les conducteurs et les voyageurs, ce qui a développé sa structure de restauration et a donné naissance à 4 agences de voyages à l'étranger par autocars.

- **Les professions libérales** : elles ne représentent que 9% des services. La majorité des établissements se situe pour environ 54% à Inezgane, 20% à Ait Melloul, 9% à Jorf et 6% à Dchéira. Au niveau des activités, l'écrivain public en représente 40%, dont 20% implantées à Inezgane qui concentre les trois cinquièmes des médecins, 13 avocats sur 14 et 11 adouls sur 15. Enfin, le secteur financier ne dépasse pas 1%, avec 17 banques, dont 10 à Inezgane, 6 à Ait Melloul et 1 à Dchéira.

Ainsi, nous remarquons des écarts de répartition au niveau de toutes les sous-branches "services et loisirs". Or, la prédominance d'Inezgane est incontestable. De ce fait, ses potentialités de rayonnement sont bien supérieures à celles des agglomérations voisines.

h - Les réparations : la route, une bénédiction pour Ait Melloul

Les services de réparation occupent, dans les agglomérations du grand Agadir environ 955 implantations, dont les trois quarts pour les métiers mécaniques (automobile et cycles), 12% pour la réparation des équipements ménagers et autant pour les services domestiques.

En ce qui concerne la mécanique, Inezgane a cédé sa supériorité à Ait Melloul, qui concentre plus de 50% des réparateurs automobiles. Cette prédominance s'explique par son implantation sur l'axe routier le plus important du Sud, voire du Maroc. Les mécaniciens d'Inezgane résistent avec 20% des implantations. Dchéira profite aussi de la route nationale et compte 80 points de réparation (14%). Tikiouine commence récemment à attirer ce métier (5%).

C'est à Inezgane que les réparations de cycles sont le moins bien représentées. Dchéira en compte à elle seule plus d'un cinquième, Ait Melloul 19%, Tarrast 16%, Ben Sergao et Inezgane 14%, Tikiouine 11% et Jorf seulement 3%. Cette activité traduit mieux le poids démographique de chaque localité.

La réparation des équipements ménagers se situe pour 38% à Inezgane, 22% à Dchéira, 18% à Ait Melloul et 12% à Tarrast. Dans toutes les agglomérations, les réparateurs de radio et de télévision possèdent plus de 63% des ateliers de la branche "Réparations" et un peu plus d'un quart pour les réparateurs de réfrigérateurs et de fours. Ces équipements intéressent, de plus en plus, même les habitants considérés comme pauvres.

Enfin, 112 locaux sont occupés par des services domestiques, dont 19% à Tarrast et Inezgane, 16% à Dchéira, 14% à Ait Melloul et Ben Sergao, 10% à Tikiouine et 7% à Jorf. Toutes les branches de ce groupe sont davantage concentrées dans les agglomérations qu'à Inezgane. Dans la plomberie, Dchéira se spécialise avec 35% des artisans et 30% des graveurs de clés. Ait Melloul intéresse les tailleurs réparateurs avec 46% du total de la profession. Tarrast, quant à elle, attire plus les cordonniers réparateurs avec 40%.

Au terme de l'étude de ces services de réparation, nous remarquons qu'Ait Melloul a devancé Inezgane, avec 36% de leur total contre 21% et seulement 16% à Dchéira. C'est donc la deuxième fois qu'Ait Melloul enregistre une telle avance, grâce, une fois encore, aux activités qui ont une nette relation avec la route.

Conclusion

Tout au long de notre investigation, nous nous sommes efforcé, dans la plupart des cas, d'extraire le cas d'Inezgane, afin de comparer cette ville avec ses voisines. Si l'équipement commercial *"apparaît sans doute comme l'élément traduisant le plus fidèlement*

le type de société dans laquelle il est implanté" (Beaujeu-Garnier C., 1980), son dynamisme dans les localités du grand Agadir est principalement dû à l'intensité de la fonction résidentielle.

Ainsi, cette comparaison nous donne, d'une part un ensemble de centres qui assure une fonction commerciale de base et de proximité et, d'autre part, le centre d'Inezgane qui s'impose dans la quasi-totalité des branches commerciales, essentiellement dans l'habillement, l'équipement et les services individuels. Bref, un "système hiérarchique" s'établit pour fournir aux habitants la gamme de biens et de services qu'ils désirent.

Contrairement à Inezgane, les autres agglomérations concentrent la quasi-totalité des points de vente sur une seule artère commerciale. La plupart des commerçants s'engagent à satisfaire les besoins directs et courants des habitants (alimentation et services individuels). Pourtant, cette structure reflète une faiblesse quantitative par rapport à l'effectif de la population. Cela laisse apparaître une dépendance inévitable vis-à-vis des commerçants d'Inezgane, dont le rayonnement est garanti par ses grossistes, son souk et ses milliers de détaillants.

Pour confirmer cette image, il suffit de comparer le nombre de types de commerces de ces agglomérations. A Inezgane, nous avons recensé 172 types de commerces, dont 69 types de services, alors que le reste des agglomérations ne présente en moyenne que 77 types dont 37 de services, avec une nette avance pour Ait Melloul (89 types de commerces, dont 41 de services). Cette dernière ville, malgré sa position de carrefour et la proximité d'une riche zone agricole, ne regroupe qu'un nombre restreint de commerces et de services, essentiellement liés à la route et à l'irrigation. Or, ces services ne dépassent guère la desserte des clients-passagers, ce qui limite le rayonnement commercial. Même dans le transport, avec une gare routière à Inezgane, Ait Melloul ne se présente que comme un pôle étape pour continuer vers l'Est ou le Sud. En définitive, la structure commerciale des agglomérations du grand Agadir impose Inezgane comme un "centre commercial" à presque tous les consommateurs de ces localités.

B - L'ACTIVITE DES GROSSITES : DU MODE TRADITIONNEL AU DYNAMISME D'ENTREPRISE

Evoquer l'activité du grossiste revient à engager le débat sur la définition du grossiste, ses limites entre demi-grossiste et détaillant et même la typologie de ce grand commerce. Neuf définitions ont été recueillies. La plupart d'entre elles répétaient les mêmes caractéristiques en se basant sur 1, 2 ou 3 critères tellement vagues (intermédiaire, quantité importante, chiffre d'affaires...) qu'ils ne permettent pas de proposer une définition claire, cohérente et généraliste.

Sans prendre en considération les "grossistes" ambulants, la plupart des définitions ont insisté sur l'activité principale du grossiste qui consiste à acheter et à vendre des marchandises. Cela exclut tout intermédiaire, courtier ou même représentant, dont le nombre augmente pourtant sans cesse.

L'origine de la marchandise ne pose pas de problème puisque l'essentiel provient directement de l'usine ou d'un autre grossiste, ou est collectée chez des particuliers (producteurs). Pourtant, une nouvelle vague de grossistes spécialisés dans la contrebande (équipement personnel et domestique) commence à modifier les voies traditionnelles d'approvisionnement.

D'après les autorités fiscales marocaines, pour être grossiste, il suffit d'être inscrit au registre des patentes et de déclarer un chiffre d'affaires annuel supérieur à trois millions de dirhams (Lahlou N., 1993). Toutefois, pour gagner un temps précieux, la plupart des chercheurs sur les activités urbaines s'adressent souvent aux autorités considérées comme spécialisées en la matière : la Direction des Impôts, la Chambre de Commerce et d'Industrie ou la Délégation du Commerce et de l'Industrie, afin de se baser sur leurs données statistiques. Or, ces dernières, dans le cas du grand Agadir, sont loin de refléter la réalité, ce qui peut entraîner des répercussions sur les études menées.

A titre d'exemple, on note qu'en 1985, *"sur un total de 52 commerçants grossistes en thé et sucre, Inezgane en regroupe à lui seul 27, contre 21 à Agadir et 4 à Ait Melloul"* (Lachegar M. 1985). Or, actuellement, à Inezgane, les grossistes en "thé et sucre" ne dépassent pas le total de 9. S'agit-il d'une régression de cette spécialité ou d'une erreur de comptage ?

En réalité, à l'exception des fruits et légumes, un commerçant épicier en gros vend tous les produits alimentaires. Il n'existe ni grossiste, ni demi-grossiste en thé et sucre. Jusqu'à présent, les autorités se basent sur les produits qui demeurent sous le contrôle de l'Etat (le thé, le sucre et la farine) pour distinguer un grossiste d'un détaillant. Cependant, plusieurs grossistes commercialisent ces produits sans avoir le quota (voir 4^e partie). Le problème reste entier : d'où vient la différence entre 27 et 9 ? Sans doute s'agit-il d'une ambiguïté spatiale. Si nous admettons ces chiffres, 9 grossistes sont installés à Inezgane, alors que les 27 autres sont dispersés dans les campagnes et les centres voisins rattachés plus ou moins à Inezgane. Autrement dit, il s'agit d'une différence entre les grossistes de tout le cercle d'Inezgane et ceux de la municipalité. Il est important de consulter les archives et les données officielles, mais il faut admettre aussi que le géographe travaille sur un espace bien déterminé. Il est essentiel pour lui de maîtriser cet espace afin de compléter et de corriger ces données, ce qui est rarement réalisé.

Le dépouillement des registres fiscaux, et surtout les discussions avec les agents des impôts, ont mis en exergue la divergence d'appréciation entre le percepteur et le commerçant, avant l'institution de la TVA, sur la différence discutable entre le grossiste et le détaillant. Nous avons également rencontré un grand nombre de détaillants qui se plaignaient de payer plus que les grossistes. Pour éviter ces contradictions, il faut "aller sur le terrain", tourner dans les rues, discuter avec les commerçants et parfois même se faire passer pour un client.

Nous avons suivi ces démarches afin de distinguer le grossiste, le demi-grossiste et le détaillant. Plusieurs critères ont été choisis pour cette sélection, à savoir la clientèle, le stock, le chiffre d'affaires, les employés et l'organisation du local. Nous aurons l'occasion de préciser ces critères dans les chapitres suivants.

En définitive, nous avons constaté qu'Inezgane ne possédait pas de vrai grossiste. Sur les 421 recensés, seuls 3 commerçants d'épicerie et une dizaine dans le marché de gros de fruits et de légumes remplissent les conditions d'un grossiste. Les autres sont des demi-grossistes.

Dans l'épicerie, deux cas de grossistes nous ont posé un problème de classification, car ces derniers vendent le plus souvent aux consommateurs mais aussi, dans 20 à 40% des cas, à des commerçants des centres voisins qui achètent en faibles quantités. Ils ne sont donc ni demi-grossistes, ni détaillants, mais plutôt semi-grossistes.

Après une analyse détaillée de la notion de grossiste, N. Lahlou a abouti à une définition à peine plus convaincante que celles qui ont été critiquées. Elle a plus ou moins repris les mêmes critères en se basant sur le type de client. Peut-être à Casablanca les types de clientèles déterminent-ils plus le grand commerce ? A Inezgane, les méthodes de travail des demi-grossistes, toutes branches confondues, sont identiques. L'homme assis derrière un grand comptoir tout près de la porte, s'aidant d'une calculatrice à pile, remplit le carnet de reçus qui font office de factures. Le téléphone est le plus souvent posé sur le coffre-fort. Le propriétaire n'emploie pas de comptable, mais seulement des portefaix qui rangent les stocks situés dans le fond du local et servent les clients. Parfois, des échantillons sont présentés dans un placard à l'arrière ou étalés à même le comptoir. A travers cette description, seuls le nombre de portefaix et la quantité de marchandises rotatoires nous ont permis de distinguer le grand et le petit commerce.

1- Les grossistes : évolution vers plus de spécialités

Les premiers grossistes étaient des intermédiaires entre de simples paysans venus au souk pour vendre leur récolte et les détaillants dispersés dans les rues d'Inezgane et venant des centres voisins, y compris Agadir. Cette dernière ville dispose d'un marché pour les fruits et légumes ouvert uniquement les samedis et dimanches, jours de souk hebdomadaire.

A Inezgane, l'ampleur des transactions a entraîné l'attribution d'un emplacement spécifique au sein du souk hebdomadaire, actuellement marché municipal. Au lendemain du séisme d'Agadir, on comptait déjà 12 commerçants. La gêne engendrée par l'étroitesse des lieux pour les utilisateurs et l'arrivée de quelques commerçants gadiris ont incité les autorités à transférer le souk, en 1962, dans la rue voisine Haj Mbark, peu fréquentée. Le nombre de grossistes est alors passé à 22. En 1968, la municipalité a aménagé un terrain de 20 000 m² à proximité du souk pour abriter le marché de gros de fruits et légumes. Ils furent 32 à s'y installer huit ans plus tard. En 1976, ils étaient 70. Au début des années quatre-vingt, ils atteignaient le nombre de 138.

Pour être grossiste, deux processus ont souvent été relevés durant notre enquête :

- par filiation, comme ce fils d'un ex-nomade d'Assa qui, vers 1950, a abandonné l'élevage pour résider à Agadir comme soukier puis commerçant de fruits et légumes. Après le séisme, il s'est installé à Inezgane pour continuer son activité au grand marché. Ainsi, il a participé à l'évolution et au déplacement du marché de gros,

- par ascension, comme ce portefaix ambitieux, E.M., qui était porteur de caisses jusqu'en 1979. Pour travailler à son compte, il a dû s'associer avec un soukier de fruits et légumes. Sept ans plus tard, chacun disposait de son propre local.

Or, l'emplacement et l'équipement de ce marché ne sont "*pas à la hauteur de son importance : espace très réduit au milieu de la ville, saturé la plupart du temps et très mal desservi par les axes routiers, les aires de stationnement sont inexistantes, les grossistes stockent leurs marchandises dans les entrepôts de fortune de tôle ondulée le long de l'année*" (Aziki S., 1983). Cela a entraîné un nouveau déplacement du marché de gros, juste devant le nouveau souk hebdomadaire et à la place du souk de bétail et du marché de ferraille¹. Un gigantesque marché de gros a vu le jour en 1984 sur une surface de 7 hectares et avec 370 locaux. Ce marché a débuté son activité avec 150 commerçants. Après 10 ans, ces derniers étaient 270. D'une façon générale, le taux de croissance annuelle des grossistes de fruits et légumes a augmenté de 10,2% de 1962 à 1994.

¹- Le souk de bétail se trouvait à l'intérieur de la ville tandis que le marché de ferraille était éloigné vers la périphérie d'Ait Melloul.

Nous préférons commencer par ce type de "grossiste", qui est le plus organisé spatialement. En outre, l'appareil commercial d'Inezgane lui doit son dynamisme et son potentiel de rayonnement. Les résultats de nos enquêtes ne nous ont pas permis de présenter quantitativement l'historique des autres branches. Même si les détaillants ont décidé de franchir la porte de la société des grossistes, ils continuent à vendre ponctuellement aux consommateurs. La date précise du passage de détaillant au grossiste reste donc vague. Pour cette raison, nous avons choisi de présenter les résultats des carnets des tournées de 1971 et 1982 ainsi que notre comptage de 1992 actualisé en 1994.

Tableau 17 : Evolution des grossistes à Inezgane

TYPE	1971	%	1982	%	1994	%
Alimentation	8	12.1	20	11.9	42	10.0
Habillement	-	-	3	1.8	30	7.2
Equipement DP	3	4.5	3	1.8	47	11.2
Produits ruraux	55	83.3	142	84.5	300	71.6
TOTAL	66	100	168	100	419	100

Sources : Dépouillement des carnets de tournées de 1971 et 1982

Enquête personnelle, 1994

Le taux de croissance annuel de 8,3%, enregistré à Inezgane entre 1971 et 1982, est très supérieur à celui du quartier de Maârif de Casablanca, de l'ordre de 3,3% par an (Agdal S., 1989). Plus de 350 établissements de gros ont vu le jour en 12 ans. Une spécialisation a commencé à fleurir dès le début des années 80.

Avant 1971, le grand commerce était détenu par les produits ruraux, plus précisément par les fruits et légumes (83,3%). Pour l'alimentation, on dénombrait 7 épiciers et 1 marchand d'huile et d'olives. Les premiers épiciers de gros se sont installés aux alentours de 1960. Parmi eux, un seul était déjà grossiste et venait de la ville détruite. Deux détaillants de Talborjt ont profité de leur exode pour démarrer une activité de gros. Les autres venaient de l'extérieur, comme cet ex-mineur de Jerrada devenu épicier à Oujda en 1964 qui, pour devenir grossiste, s'est associé, vers 1970, à son frère épicier à Inezgane.

Quant au marchand d'huile et d'olives, marrakchi, producteur dans le Haouz, depuis les années 50, il apportait au Souss sa production et celle de ses confrères, pour les vendre dans les grands souks de la région. En 1958, il faisait office de grossiste à Agadir. Le séisme l'a obligé à se réfugier à Inezgane où il a continué son métier au Souk. Dès la reconstruction, il a réouvert un magasin à Agadir tout en conservant son implantation d'Inezgane.

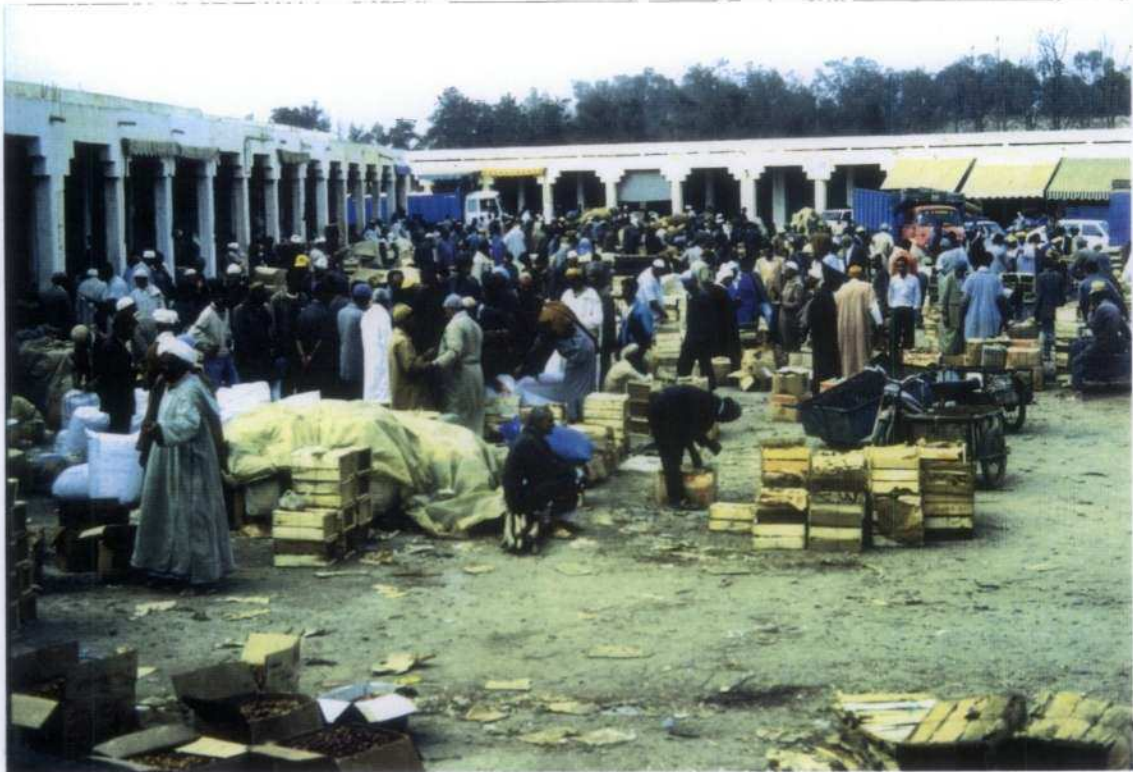


Photo 5 : Marché de gros de fruits secs

Cliché : M. IGMIDEN - 1992

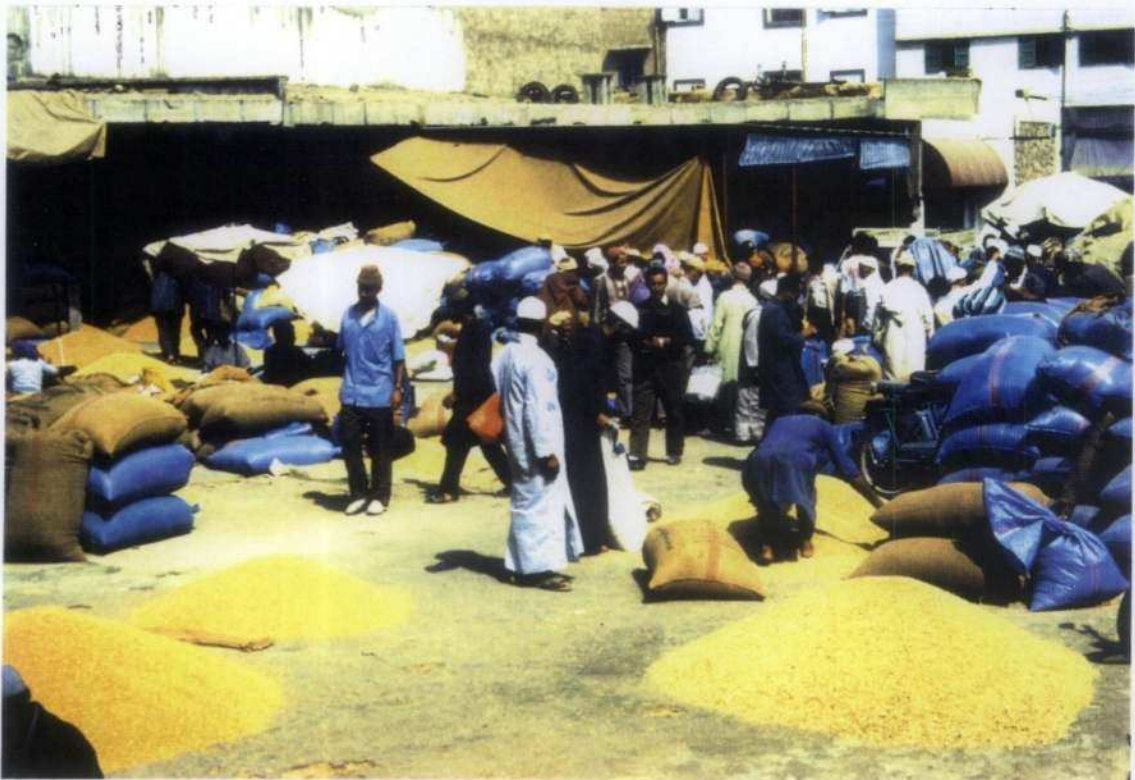


Photo 6 : Marché de céréales

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

Inezgane, la ville des marchés de gros, notamment le marché des céréales et le marché des légumineuses et des fruits secs : des spécialités qui font défaut dans toutes les villes du Sud.

En ce qui concerne les trois grossistes de l'équipement professionnel, il s'agit de vendeurs de matériel de cordonnerie. Ce nombre et cette spécialité nécessitent une certaine prudence. La plupart des cordonniers de 1971 utilisaient encore des morceaux de pneus usés en guise de semelles et des peaux de qualité inférieure pour fabriquer ou réparer les chaussures. Peut-on être grossiste avec ces seuls produits et deux ou trois paquets de clous ? Les carnets de tournées de 1982 confirment nos doutes car ils n'ont recensé qu'un seul grossiste en cordonnerie au lieu de trois en 1971.

Dix ans plus tard, le total des grossistes est passé à 168, soit une augmentation annuelle de 9,8%. La majorité des 102 nouveaux établissements intéresse plus les épiciers avec l'apparition d'autres spécialités.

En ce qui concerne l'alimentation, les épiciers grossistes doivent leur omniprésence dans cette branche à la diversification des produits exposés. Leur nombre a été multiplié par 2,5. En plus des épiciers détaillants qui se sont promus vers le grand commerce, nous pensons que l'effet des émigrés *Chleuhs* s'est manifesté à partir de 1982. A leur insu ou non, une partie de leur envoi de fonds a été déviée vers les affaires, et principalement vers le commerce.

Nous notons cependant l'apparition de deux sous-branches, le demi-grossiste en fruits secs et un autre demi-grossiste dans la confiserie. Le caractère saisonnier de la commercialisation des dattes attirait, depuis toujours, de gros commerçants, souvent des Marrakchis, vers le Souss pour acheter des récoltes de l'arrière-pays. En 1982, il n'existait aucun grossiste permanent spécialisé dans ce domaine. Les marchands du souk s'approvisionnent essentiellement chez les épiciers grossistes. Le demi-grossiste confiseur, après un itinéraire compliqué, s'est installé dans la ville qui attire le plus de clients. Dans les années 50, il travaillait comme aide-commerçant chez plusieurs épiciers de Mèknes. De retour au bled, il s'est associé avec son frère, aide-commerçant comme lui à Meknes, pour ouvrir une épicerie à Agadir. Le séisme a malheureusement tout détruit. Après une petite pause au bled, les frères sont revenus à Inezgane, cette fois pour poursuivre leur activité. Ce fut un "mariage" bien réussi entre les deux frères jusqu'en 1976. Les enfants des deux camps commençaient à grandir. Un divorce logique s'annonçait. Le frère qui possédait le plus d'enfants est resté dans le même local, mais en changeant d'activité, tandis que l'autre est resté épicier détaillant, mais dans un local proche. Le choix d'une activité de confiseur a été motivé par l'existence du grossiste de Casablanca, originaire de son bled qui a garanti l'approvisionnement à crédit. Toutefois, il était plus sûr de commencer comme détaillant.

Enfin, une coopérative a été créée en 1978 par 7 boulangers traditionnels. Son principal objectif était de rechercher des solutions au problème d'approvisionnement en farine à des conditions et des prix convenables pour pallier les difficultés engendrées par la voie officielle qui monopolise la diffusion de la farine aux coopératives et aux grossistes des provinces. Son second objectif était de créer des projets bénéfiques pour les coopérants et la coopérative. Le tableau suivant résume la réussite de cette tentative :

Tableau 18 : Evolution des adhérents à la coopérative des boulangers traditionnels

ANNÉE	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	TOTAL
Adhérent	36	0	1	10	9	9	9	1	11	0	0	0	7	7	101
Retiré	1	0	0	0	2	2	2	0	3	2	0	1	0	0	13
Exclu	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2

Source : Enquête personnelle 1992

Ainsi, jusqu'en 1991, la coopérative a permis à 101 boulangers de se passer des services des grossistes d'Inezgane.

En ce qui concerne l'habillement en gros, ce genre de commerce a démarré entre 1971 et 1975, avec tout d'abord un fassi, qui a grandi à Marrakech où son père était tailleur puis, peu après deux Soussis, un de la plaine de Chtouka et l'autre de l'Anti-Atlas. Tous trois ont commencé comme soukiers tout en choisissant des locaux de stockage à Inezgane. Les rues de la ville devenant aussi animées que le grand Souk, les trois soukiers ont préféré se sédentariser comme détaillants, tout en continuant à vendre dans les souks d'Agadir, de Biougra, d'Ouled Teïma et de Taroudant. En maintenant de bonnes relations avec les autres soukiers, ces derniers se sont adressés à eux pour s'approvisionner car ils exposaient des vêtements de plus en plus diversifiés, tant en taille qu'en qualité.

Pour l'équipement, en plus d'un demi-grossiste en matériel de cordonnerie, déjà cité, la quincaillerie et le bois ont constitué les nouvelles spécialités du commerce de gros. Pour être quincaillier, L. a passé toute sa jeunesse à Oran comme aide-commerçant d'un épicier, puis il est devenu commerçant en vin. Au début des années soixante, il est arrivé à Casablanca pour s'associer avec son frère et ouvrir une quincaillerie. La concurrence devenant plus vive, les bénéfiques s'amenuisaient. Après "la marche verte", *"nous avons transféré notre activité à Inezgane pour prendre place dans le changement que le Sud amorçait"*.

A travers le commerce du bois, Inezgane est entré dans le capitalisme international grâce à la création d'une société d'import-export par un Français d'abord installé en Côte-d'Ivoire, puis en Guinée. Après son installation à Agadir, vers 1976, ce dernier a ouvert un grand magasin de bois à Inezgane et tous les centres du Souss et du Sud s'y approvisionnent encore aujourd'hui.

Les produits ruraux sont uniquement diffusés par le marché de gros de fruits et légumes, par 138 grossistes. Toutefois, notons la présence de quatre commerçants, dont deux vendent des oeufs, un des peaux et le dernier de la laine. Ce ne sont probablement pas de vrais grossistes, mais de simples collecteurs. En effet, nous imaginons mal l'existence de "points de vente" à proximité du grand et unique souk de peaux et de laines de la région. Autrefois, ce

souk se déroulait le même jour que le marché hebdomadaire, Tleta, afin de permettre à tous les bouchers du Sud de vendre les peaux accumulées durant la semaine ou la quinzaine avant de se ravitailler au souk de bétail. Ces collecteurs n'étaient pas d'Inezgane, mais venaient essentiellement d'Anzi, d'Ida ou Smlal, d'Ait Baha, de Marrakech et d'Essaouira. L'un d'eux, H.B.S. d'Ida ou Smlal, a commencé dans les années cinquante par un grand tour des souks de l'Anti-Atlas et de Tiznit pour ramasser les peaux afin de les vendre à Inezgane. Son associé lui était indispensable pour couvrir un maximum de souks. En 1960, après le décès de son associé, il a décidé de déménager à Jorf pour se trouver à proximité des grands souks de la plaine et *pour que la famille profite de la ville.*

Vers les années soixante-dix, ils étaient 8 à 10 commerçants. Avec l'arrivée des nouveaux collecteurs, en majorité des marrakchis, la concurrence est devenue rude. La municipalité a décidé d'ouvrir également le souk le lundi pour faciliter les transactions, ce jour étant traditionnellement plus fréquenté par les bouchers du grand Agadir et de la plaine, dont le nombre d'abattages est plus conséquent. En revanche, il est plus pratique pour les bouchers des montagnes et du Sud de venir le mardi, jour complémentaire.

En 1982, les collecteurs étaient de 13 à 15. Le fait nouveau est l'apparition de certaines personnes, qui, faute de capitaux, préféraient jouer les intermédiaires, ce qui a entraîné des conséquences, non seulement sur les prix, mais aussi sur la hiérarchie socio-économique des collecteurs.

Notre relevé effectué en 1992 et rectifié en 1994 nous a révélé que la machine commerciale de gros d'Inezgane était en bonne santé puisque le taux de croissance annuel était toujours proche de 7,9%. Autrement dit, le nombre de points de ventes de gros a été multiplié par 2,5 en 12 ans. L'alimentation et les produits ruraux ont enregistré chacun un taux de croissance de 7,7% par an. Mais le taux le plus spectaculaire concerne l'équipement de la personne et l'équipement domestique, de respectivement 25,8 et 29,8 % par an. Ces taux records sont dus à l'introduction de nouvelles spécialités dans le grand commerce.

Dans l'alimentation, le nombre des épiciers est resté stable, alors que la mise en place du marché de gros de fruits secs¹, unique dans la région, a permis à plusieurs commerçants de s'installer. Auparavant, ces derniers exposaient leurs produits à même le sol, dans la rue El Qasba, plus près du marché municipal. A la surprise de tous, ils se sont retrouvés, du jour au lendemain, demi-grossistes dans de vastes locaux. Par ailleurs, un souk bihebdomadaire se tient les lundis et vendredis dans le hangar du marché. Il rassemble, d'après une enquête effectuée en plein cœur du ramadan, 137 vendeurs, dont 83 paysans étalant essentiellement les dattes de leurs palmiers. Au cours des autres mois, les commerçants ne sont guère plus que

¹ - Il s'agit d'une partie des locaux du marché de gros de fruits et de légumes, marginalisés et éloignés du centre de la transaction commerciale (voir la carte hors texte). C'est pourquoi leurs propriétaires les ont abandonnés. La municipalité est intervenue pour attribuer à ces derniers des locaux plus fonctionnels au sein du marché. Quant à la partie abandonnée, la municipalité s'est arrangée pour la vendre aux commerçants de fruits secs d'Inezgane et aux collecteurs de dattes de la région sud.

70, alors que les demi-grossistes ouvrant quotidiennement leurs locaux ne sont que 18. Quand ils étaient dans la rue, ils ne vendaient que la production locale de dattes et de *henné*. Actuellement, ils exposent toutes sortes de fruits secs et même les légumineuses en provenance de Casablanca.

L'habillement comptait trois bonnetiers en 1982. Ils sont 30 demi-grossistes aujourd'hui. Parmi eux, trois se sont spécialisés dans le tissu : un Juif venu de Guelmim, un Abdi ex-soukier et un ex-émigré en France. Quatre vendeurs de chaussures, dont deux Marrakchis, exposent des articles modernes en cuir et deux Soussis des chaussures en plastique. Jusqu'en 1990, il n'existait pas de demi-grossiste en babouches. Depuis cette date, chaque année, un demi-grossiste en babouches s'installe à Inezgane : un en 1991, deux en 1992. En 1993, on a assisté à l'ouverture d'un nouveau local et à la fermeture d'un autre. Cependant, cette branche doit sa remarquable croissance à la bonneterie : de 3 demi-grossistes en 1982 à 20 en 1994, dont de nouveaux venus de Casablanca, des soukiers sédentarisés et, surtout, des entreprises familiales qui ont donné naissance à plusieurs locaux, le père installant chacun de ses fils dans un local distinct. Un Fassi a ainsi ouvert quatre autres magasins pour ses quatre fils, deux pour les vêtements traditionnels et deux pour les vêtements modernes. Un Soussi déjà installé a ouvert deux locaux de vêtements modernes pour ses enfants. Ces deux familles détiennent, à elles seules, plus d'un tiers des locaux de demi-grossistes. Ce développement graduel, par la multiplication des établissements, au lieu d'agrandir l'entreprise mère, se constate dans presque toutes les branches. La méfiance vis-à-vis de l'Etat (les impôts, les charges...) est donnée comme explication dans la plupart des cas.

C'est au niveau de l'équipement domestique que nous trouvons le plus de diversification. De trois sous-branches en 1982, on passe à 10 en 1994. Les plus importants sont 12 bazaristes, 6 vendeurs de sacs plastiques, 6 pour le matériel de cordonnerie, 5 pour les couvertures et annexes et 4 quincailliers. Le bazariste¹ nous a posé beaucoup de problèmes dans la typologie des activités car il expose plusieurs articles hors spécialités. Par exemple, il mélange les sous-vêtements avec les petits équipements de cuisine mais l'équipement de la personne domine : ceintures, coupe-ongles, cirage, brosses, montres, crèmes, certains outils de bricolage, piles, etc. Cette diversification a pour but de vendre au maximum, tant au commerçant qu'au consommateur. En fait, ce sont les commerçants du souk et les forains ou les commerçants à la sauvette qui constituent les meilleurs clients.

Le commerce des sacs plastiques s'est développé de façon considérable dans toutes les villes marocaines. Son entrée dans le grand commerce prouve que sa place n'est pas négligeable dans la vie quotidienne des consommateurs. A Inezgane, avant 1985, il n'y avait

¹ - Au Maroc, le bazariste est le commerçant spécialisé dans les articles pour les touristes. Or, dans notre analyse, nous utilisons ce terme dans le sens que nous avons expliqué dans le texte, c'est-à-dire la vente de toutes sortes d'objets : petits vêtements, ustensiles de cuisine et de toilette.

que deux détaillants de ces articles. Après cette date, nous avons vu l'arrivée de deux commerçants de Casablanca, un de Safi et un ex-soukier du Souss. D'ailleurs, le commerçant mesfioui, ex-tailleur, a introduit ce commerce vers 1973. Actuellement, ils sont 6, mais ils sont beaucoup plus en réalité. Ceux-ci, derrière une activité officielle de vente de sacs plastiques, pratiquent la contrebande. Nous les avons isolés dans une sous-branche titrée "la contrebande" dans le secteur des détaillants (équipement domestique).

L'apparition de la moquette dans les années soixante-dix a fait reculer l'utilisation des nattes traditionnelles, surtout dans les villes. En revanche, dans les campagnes, les artisans continuent à respirer. La production de nattes traditionnelles dans le Souss a été considérablement ralentie par l'arrivée sur le marché de nattes industrielles en plastique. cinq demi-grossistes sont nés de cette émergence et se sont installés à Inezgane, dont 4 venaient de Casablanca.

En ce qui concerne la quincaillerie, d'un point de vente au début des années quatre-vingt, on compte actuellement 4 *Chleuhs*, dont le dernier n'a commencé qu'en 1991, après avoir réussi sa maîtrise de physique-chimie et avoir bénéficié de l'aide de son père, grand collecteur de peaux.

Il reste à noter l'absence de grossistes en pièces détachées automobiles, alors qu'il en existe 4 pour les pièces de motos et bicyclettes, tous réparateurs de cycles à Agadir ou à Inezgane. Peu après, ils ont associé ce service de réparation à la vente. Pour consacrer tout leur temps à la vente, 2 ont supprimé la réparation et les 2 autres ont scindé le local de vente et le local de réparation.

Les produits ruraux sont majoritaires avec 70% du commerce de gros, dont les fruits et légumes détiennent 90%. L'*Attar*, à l'instar de ses ancêtres, a gardé son aspect traditionnel. Pourtant, les nouveaux besoins de la population qui dépassent les produits de la région et l'abondance des articles importés ont poussé 7 d'entre eux à s'aventurer dans le grand commerce qui est resté concentré dans le marché municipal. La même remarque est à formuler pour le commerce de volaille et d'oeufs. Ces commerçants étaient de simples collecteurs à travers les souks de la région. Pour eux, Inezgane n'était qu'un lieu de stockage avant le débarquement des grands collecteurs du Nord. Or, deux nouveaux éléments ont favorisé la création d'un commerce de gros en volailles et en oeufs pour répondre à l'importance de la production industrielle et à la demande considérable des hôtels et des restaurants, mais aussi des ménages qui remplacent la viande dorée (la viande rouge) par la volaille.

Les marchés de gros de fruits et légumes, de fruits secs, le souk de peausseries et le grand marché de céréales se côtoient. Ce dernier doit son existence au *fondouq* de bestiaux pour le souk de Tleta, qui se trouvait au marché municipal au sein duquel les commerçants de céréales disposent d'un endroit réduit pour vendre ce qu'ils ont collecté dans les souks du

Souss, des Haha, des Chiadma et même du Haouz. Vers 1966, alors qu'ils ne dépassaient pas 6 commerçants, la municipalité a aménagé le terrain du *fondouq* à leur attention, créant ainsi le marché de céréales. Dix ans plus tard, ils étaient déjà 13. La récolte record de 1968 a sans doute motivé quelques vocations puisqu'un quart de siècle après, hormis les jeunes, tous les commerçants continuent à en parler comme de "*la meilleure période de notre activité, c'était entre 1968 et 1975, des dizaines de camions passaient chaque jour par le marché*". Actuellement, les 14 demi-grossistes sont convaincus que, dans le "*rahba, le climat se vend : quand il y a des nuages, voire de la pluie, les prix chutent, et quand le ciel est dégagé et que le soleil brûle, les prix galopent*". Mais cette activité est-elle aussi menacée par les coopératives et les moulins, qui contactent de plus en plus directement les fellahs, bien plus que ne le prétendent ces acteurs ?

Ainsi, le taux de croissance des établissements est proportionnel à la fois au taux de croissance de la population du centre et surtout au taux de croissance de la population desservie. Le grand commerce répond donc aux besoins d'une clientèle régionale assez importante. En outre, le développement urbain dans la région, grâce aux investissements étatiques, aux retombées des émigrés *Chleuhs* et à l'exploitation massive de la plaine ont exercé une influence positive sur le niveau de vie, ce qui a dynamisé davantage le marché. Bref, là où se trouve le plus grand nombre de clients, on trouve davantage d'individus désireux de fonder un commerce.

En définitive, de 66 points de vente de gros en 1971 à 421 en 1994, le taux de croissance frise les 193%. Une telle évolution a plusieurs conséquences :

- au niveau quantitatif, davantage de grossistes signifie davantage de détaillants ;
- au niveau spatial, les nouveaux grossistes ne trouvent plus de locaux dans le centre ville, ce qui les oblige à s'installer n'importe où, même dans les quartiers résidentiels ;
- au niveau qualitatif, une spécialisation commençait à apparaître dès le début des années quatre-vingt. De 5 sous-branches en 1971 à 29 en 1994, la notion de changement s'impose, même si les fruits et légumes détiennent encore presque 64 % de la quasi-totalité du grand commerce.

2- La gestion traditionnelle : un lourd héritage, difficile à surmonter

Au moment où le grand commerce, dans les pays occidentaux, consacre une part importante de son budget aux nouveaux outils informatiques et à l'utilisation de systèmes interactifs de communication et au moment où ce commerce, dans la capitale économique du Royaume connaît des changements importants dans sa gestion et dans son organisation (voir Lahlou. N, 1993), où pouvons-nous situer les grossistes d'Inezgane ?

L'une des spécificités du commerce de gros d'Inezgane est d'adopter une forme traditionnelle et de reposer sur une stratégie claire : offrir dans une catégorie donnée un assortiment extensif. Si cette stratégie nécessite une gestion pointue, à Inezgane, on n'utilise comme moyens technologiques que le téléphone et la calculatrice. Le fax, l'ordinateur, le bureau particulier et même la publicité ne sont que des "rêves... *le marché n'est pas assez compliqué pour demander d'autres moyens*". Même la comptabilité, malgré l'obligation de l'appliquer depuis l'instauration de l'IGR (Impôt Général sur les Revenus) et de la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée), n'est appliquée de façon permanente que par 4 % des commerçants, alors que la plupart se contentent de pratiquer l'inventaire annuel ou une comptabilité personnelle et simplifiée.

La gestion quotidienne repose sur la bonne mémoire des grossistes pour restituer la quantité vendue, le stock restant et les changements de prix. Ces "états" permettent de préparer un approvisionnement normal basé sur un parc de transport abandonné¹.

Est-il donc bénéfique de posséder un moyen de transport ? Pour répondre à la question, il suffit de dire que 3% des grossistes ont un ou plusieurs camions . A Inezgane, comme dans toutes les villes du Maroc, quand "*vous appelez un camionneur, dix vont répondre*". Le parc de transport marocain vivait depuis un certain temps dans une anarchie totale. En effet, aucune législation ni réglementation sur les prix ni organisation ne les contraint, bien que l'économie nationale repose essentiellement sur ce type de transport. Ce désordre conduit les transporteurs à un combat quotidien, à la recherche de clients, en pratiquant des prix avantageux, surtout pour les grossistes qui ne trouvent aucun intérêt économique à acquérir un camion personnel.

Matérialisé par l'entrepôt, le stockage, aspect spécifique du commerce de gros, est considéré comme une "*immobilisation onéreuse de marchandises*" (Delobez A., 1982). Au Maroc, le grossiste n'assume pas la charge financière de l'immobilisation des capitaux résultant des stocks, au contraire, il en profite largement. En effet, dans un pays où les prix ne cessent d'augmenter, un stockage important rapporte des bénéfices plus conséquents. Faute d'espace dans les magasins en centre ville, les grossistes sont presque obligés de choisir des locaux dans les agglomérations avoisinantes du grand Agadir. Dchéira, par sa proximité, était considéré à la fois comme une cité-dortoir et comme une cité entrepôt. Actuellement, ces dépôts existent à Tarrast, Jorf, Dchéira et Ait Melloul, mais aussi dans de petites localités voisines, comme Lamzar, Kasba Tahr, Azrou et Kelâa, qui n'ont pas échappé à cette invasion. L'exemple de ce grossiste d'habillement qui possédait d'abord un entrepôt à Dchéira puis d'autres dans différents quartiers d'Inezgane, deux à Bounaâme, trois dans le quartier Prince Héritier et un dans le nouveau quartier de Taghzout, corrobore l'attitude d'un grossiste d'équipement qui a implanté ses entrepôts à Lamzar, Dchéira, Ait Melloul et Taghzout.

¹ - A Inezgane, comme d'ailleurs à Ait Melloul, il existe un parc de camions qui offre leurs services aux grossistes, aux détaillants, aux agriculteurs de la région et même aux ménages. Le nombre quotidien de camions varie de 20 à 50.

Ainsi, pour un grossiste, *"le stockage est décisif pour les prix. Tant que les prix augmentent, tu peux jouer soit sur l'ancien prix pour vendre facilement, soit sur le nouveau pour gagner plus"*.

Conclusion

Actuellement, plus de 50 % des grossistes ont cédé leur place à leurs enfants, génération qui a grandi à la ville et est passée par l'école. Or, la formation de ces derniers dépend souvent du nombre d'années passées derrière le comptoir, aux côtés de leurs parents. D'une façon ou d'une autre, c'est une continuité du système des parents. A l'exception du déplacement du comptoir, une réorganisation des stocks et une présentation des échantillons, les enfants refusent la modernisation et la rénovation, non seulement du cadre, mais surtout des outils et de la conception de la vente en gros. Ils gèrent comme leurs parents le faisaient avant eux et expliquent leur "refus du modernisme" compte tenu :

- des agents du fisc, car un local bien présenté et bien équipé constitue le reflet d'un chiffre d'affaires conséquent. En cas d'absence de comptabilité, *"c'est donc un montant imposable exagéré qui vous attend"*;
- des clients, qui croient assumer la charge financière de cette modernisation à travers *"des prix plus élevés et une marge bénéficiaire plus importante"*.

Ainsi, la modernisation ne résulte pas d'un choix personnel du commerçant, mais est un enjeu imposé en premier lieu par le client. Et tant que le client soussi n'aura pas à sa disposition un revenu meilleur et régulier, la pratique traditionnelle régnera encore pour longtemps.

C - LA FONCTION DE COMMERCE DE DETAIL EST DE PLUS EN PLUS PUISSANTE

Une étude comme celle-ci, portant sur la polarisation commerciale, devrait s'intéresser davantage au grand commerce, qui peut manipuler un champ d'action beaucoup plus étendu, qu'au commerce de détail. Notre objectif de départ est de déterminer, à travers les détaillants, la relation entre Inezgane et les 500.000 consommateurs du grand Agadir, soit un tiers de toute la population Sud.

Au fur et à mesure de l'étude, nous avons constaté que la force d'attraction des détaillants était aussi importante que celle des grossistes, du moins dans quelques sous-branches. Notons enfin que l'activité commerciale traduit assez fidèlement le type de société dans laquelle elle est implantée. L'évolution de l'appareil commercial est souvent justifiée par la croissance démographique et chaque amélioration qualitative du commerce trouve sa raison d'être dans les mutations au sein de la société.

1 - Evolution quantitative : 30 nouveaux commerçants par an

Pour l'étude de l'évolution des points de vente d'Inezgane, nous avons utilisé les carnets de tournées de 1971 et de 1982 ainsi que nos relevés de 1992 et de 1994.

En 1971, l'appareil commercial d'Inezgane donnait déjà des signes de force par rapport aux villes bien enracinées dans la région comme Taroudant (783 points de vente pour la première contre 474 pour la seconde). Quelque 23 ans plus tard, ce chiffre a strictement doublé, comme d'ailleurs le nombre des habitants. Nous résumons ces évolutions dans le tableau ci-dessous.

Tableau 19 : Evolution des établissements commerciaux à Inezgane

TYPE	1971	%	1982	%	1994	%
Alimentation	397	50,7	380	34,9	323	21,6
Habillement	220	28,1	389	35,7	538	35,9
Equipement DP	76	9,7	134	12,3	452	30,2
Entretien de la personne	26	3,3	89	8,2	81	5,4
Produits ruraux	35	4,4	67	6,1	55	3,6
Matériel de Transport	29	3,7	31	2,8	46	3,1
TOTAL	783	99,9	1 090	100	1 495	99,8

Source : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle 1994

Tout d'abord, il faut noter que le taux de croissance annuel, qui était de 3,05% entre 1971 et 1982, a régressé à 2,66% entre 1982 et 1994.

a - Un établissement sur cinq a vu le jour entre 1971 et 1982

A l'exception du commerce de matériel de transport et surtout celui de l'alimentation, les autres spécialités ont enregistré une forte progression. L'entretien de la personne, le sport, la culture et les loisirs ont connu le taux de croissance annuel le plus important, soit 11,83%, suivis de loin par les produits ruraux avec 6,08%. L'équipement de la personne et l'équipement domestique et professionnel ont atteint presque le même taux, soit 5,30% par an.

Remarquons que durant 11 ans, le commerce de matériel de transport et de combustibles n'a augmenté que de deux unités, soit 0,6% par an. La seule régression est enregistrée dans l'alimentation qui a perdu 13 points de vente.

Au total, une nouvelle hiérarchie a commencé à se former entre les catégories dites classiques ou traditionnelles et les commerces modernes. Le *bequal*, polyvalent, longtemps décrit par A. Adam (1968), cédait la place à d'autres branches où la spécialisation était plus ou moins poussée. Le cas de l'entretien de la personne est révélateur.

b - Entre 1982 et 1994 : une croissance tendant vers plus de spécialisation

405 établissements de commerce supplémentaires ont été créés en 12 ans. Le taux de croissance atteint 2,66% par an. Néanmoins, les branches n'ont pas connu les mêmes rythmes:

- l'équipement de la personne, même si son taux de croissance n'a pas dépassé 2,73%, était suffisant pour préserver son pourcentage autour de 36%. Le matériel de transport a continué à progresser, mais sans franchir les 3,1%, alors que la croissance la plus importante a été enregistrée par l'équipement domestique et professionnel avec 318 points de vente en plus. Son pourcentage est passé de 12 à 27% et son taux de croissance annuel est désormais de 10,66% au lieu de 5,3%. Autrement dit, 26 commerçants choisissent chaque année d'ouvrir un local dans cette branche. En effet, la région assiste à l'installation de plus en plus fréquente de nouveaux foyers (les néo-citadins et les jeunes mariés). De plus, cette branche reflète un certain modernisme de la société à travers la circulation des articles de types urbains (des meubles "prêts-à-monter", des produits électroménagers, des articles de droguerie...)

- les catégories en régression : perdant 57 établissements, l'alimentation est toujours en chute libre. Son taux de croissance négatif de 0,93% s'est accru pour atteindre 1,34%. De 50% en 1971, l'alimentation ne représente plus qu'à peine 21% des locaux commerciaux. Cette situation soulève plusieurs questions. En effet, s'agit-il d'une évolution positive du niveau de vie des habitants d'Inezgane ou plutôt du rôle régulateur que joue le souk hebdomadaire dans ce domaine ? En outre, les produits ruraux, qui ont progressé durant la décennie précédente avec un taux annuel de 6%, ont perdu 12 points de vente avec un taux négatif de 1,63%. S'agit-il d'une crise ou d'une restructuration de la branche ? Enfin, le cas de l'entretien de la personne est exceptionnel car il a enregistré un taux de croissance record entre 1971 et 1982 (11,83%) alors qu'il subit, entre 1982 et 1994, une croissance négative de 0,73%. Souffre-t-il déjà d'une saturation ?

Durant ces vingt années, il est vrai que des dizaines d'établissements ont fermé alors que d'autres ont vu le jour, sans parler des mutations d'activité. Faute de données, bien qu'il soit difficile de mettre ces transformations en évidence, nous analyserons les changements effectifs relevés sur le terrain entre 1992 et 1994.

2 - La structure commerciale : une tendance vers le commerce rare

L'examen détaillé de la structure par branche nous permet non seulement de tracer le profil commercial d'Inezgane, mais aussi de mieux comprendre son évolution. D'où viennent donc les progressions et les régressions notées antérieurement ? Et surtout, quels sont les changements enregistrés dans chaque branche ?

a - Une chute libre de l'alimentation depuis 1971

La population d'Inezgane a été multipliée par 2,54 de 1971 à 1994, alors que la moyenne de la dépense alimentaire par an et par personne sur l'ensemble du Maroc a été multipliée par 3,6¹ (de 1971 à 1985). En dépit de cette croissance, les points de vente alimentaires ont régressé. Pourquoi ? L'examen plus approfondi de cette catégorie mettra en évidence les raisons de cette chute :

Tableau 20 : Evolution et structure du commerce alimentaire à Inezgane

TYPE	1971	%	1982	%	1994	%
Epicier	135	34,1	160	42,4	156	48,3
Epices	25	6,3	14	3,7	13	4,1
Fruits et légumes	140	35,1	90	23,8	37	11,4
Fruits secs	20	5,1	19	5,1	24	7,4
Pâtisserie	8	2,1	19	5,1	10	3,1
Boucherie	25	6,1	29	7,6	33	10,2
Triperie	12	3,1	13	3,4	9	2,8
Poissonnerie	12	3,1	4	1,1	7	2,2
Fleuristerie	10	2,5	17	4,5	11	3,4
Olives	5	1,3	8	2,1	10	3,1
Café	-	-	2	0,5	3	0,9
Confiserie	4	1,1	1	0,3	9	2,8
Oeufs	-	-	-	-	1	0,3
Vin	1	0,2	1	0,3	-	-
TOTAL	397	100	377	100	323	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées de 1971 et 1982

Enquête personnelle 1994

¹ - La dépense alimentaire était de 484 Dh en 1971 alors qu'elle est passée en 1985 à 1 762 Dh (Ministère du Plan, 1985 : "consommations et dépenses des ménages" p. 100).

• **L'épicerie** : Le tableau montre que le commerce d'épices et surtout de fruits et légumes est responsable de cette régression. A l'exception de ces deux types de commerce, cette structure est semblable à la structure de n'importe quelle ville marocaine. Avec la domination de l'épicerie, un commerce de proximité pour les achats courants des ménages peut atteindre un taux de croissance annuel de 0,6% (de 1971 à 1994).

Or, le taux de mortalité de ce type de commerce est plus important. A titre d'exemple, le relevé de 1990 nous a indiqué un nombre de 165 épiciers. En 1992, ces derniers ont régressé jusqu'à 148. Avec la construction du lotissement de Taghzout et du quartier Prince Héritier qui se peuplent peu à peu, ils ont repris un peu de vitalité et sont désormais 156. D'une façon générale, l'épicerie, royaume des *Chleuhs*, a subi plusieurs transformations. Il y a environ dix ans, on pouvait acquérir chez un *bequal*, en plus de l'alimentation, une gamme importante de marchandises, dont des vêtements de plus ou moins bonne qualité, des sandales en plastique, de la laine à tricoter ou des équipements pour la cuisine, de la couscoussière aux cuillères, en passant par les gamelles, les *tajines*, les assiettes et les verres. Les cassettes, les montres-réveils, les fournitures scolaires, le cirage, les produits de toilette... étaient aussi présents dans la boutique. Cette image n'existe plus que chez les épiciers de campagne ou dans les quartiers marginalisés des villes. Ici, nous faisons allusion à des dizaines de *bequalla* des agglomérations du grand Agadir.

En outre, l'épicier n'a pu que constater l'évolution du consommateur, qui préfère la qualité et le modernisme qu'il est encore loin d'atteindre. Ainsi, certains des articles qu'il proposait autrefois sont désormais vendus dans des magasins "spécialisés" : la vente de pain et les pâtisseries, le café, la crémierie, la confiserie, les oeufs...

Le crédit, "le timbre coulé au *bequal*"¹, les marges bénéficiaires dérisoires et la vive concurrence de la plupart des épiciers du souk ou dispersés dans les campagnes et les centres du grand Souss sont les principales raisons avancées par les commerçants eux-mêmes pour expliquer la mutation accélérée de la plus ancienne activité commerciale.

• **Le pain et la pâtisserie** : Le commerce du pain au Maroc n'est pas une spécialité exclusive de la boulangerie. Les épiciers en vendent aussi. Or, ces dernières années, les boulangeries ont ouvert des locaux pour vendre leur pain en l'associant à une pâtisserie diversifiée.

A Inezgane, il existe 7 locaux qui ne vendent que du pain et 3 pâtisseries. Si celles-ci s'adressent à une population haut de gamme, en raison des prix pratiqués, le commerce du pain est également exercé sur le marché municipal dans des locaux de 2 m² par des commissionnaires. Ces locaux ont été dernièrement rachetés par les propriétaires des boulangeries qui livrent le pain (3 de Jorf, 1 de Dchéira et 3 d'Inezgane) à des

¹ - Ce n'est que dans le commerce d'épicerie que le crédit au consommateur est très courant. Ce dernier est utilisé comme amont qui attache le client au commerçant. Or, les épiciers déclarent perdre de 3000 à 8000 Dh/an en crédit, qui devient parfois la principale cause de leur faillite.

commissionnaires qui ne gagnent que 0,10 à 0,20 Dh par unité vendue.

Paradoxalement, ces locaux sont en faible nombre par rapport à Ouled Teima (44) ou même à Taroudant (15) (Hnaka A., 1987), mais leur dynamisme est considérable, si nous considérons que chaque local vend de 600 à 1 200 unités pour arriver facilement, le jour du souk, à 2.000 unités. Pourtant, les plus anciens regrettent les jours où ils vendaient jusqu'à 3.000 unités, avec une moyenne quotidienne de 1 400 unités.

Nous aboutissons à une situation contradictoire entre le dynamisme et la régression. Comment expliquer l'un sans toucher l'autre ?

En ce qui concerne le dynamisme de cette activité, nous relevons trois raisons :

- Inezgane compte 45% de célibataires mais dessert aussi les jeunes immigrés installés à Tarrast et à Jorf et qui travaillent à Inezgane ;

- plus de 5 000 personnes (commerçants, prestataires de services et leurs employés, commerçants du souk...) viennent chaque jour à Inezgane pour travailler sans pour autant y habiter. Ils prennent au moins deux repas chaque jour sur place. Ces consommateurs sont considérés comme faisant partie "des plus fidèles clients" du marchand de pain ;

- entre 1985 et 1994, le prix de la farine a été multiplié par de 2,3 à 2,5. Cette augmentation a exclu plusieurs familles qui ne peuvent plus fabriquer leur pain, et l'achètent donc au commerçant.

Pour la régression, nous notons deux facteurs :

D'une part, la croissance importante des équipements commerciaux, du moins ceux des épiciers des centres du grand Agadir, comme ceux du Souss. A titre de comparaison, Ait Melloul ne disposait en 1982 d'aucun point de vente de pain. En 1992, on en comptait 4. Plus encore, si les épiciers d'Inezgane n'ont enregistré qu'un taux de croissance annuel de 0,6% (1971 - 1994), ceux d'Ait Melloul ont progressé de 6,8% (1971 - 1992).

D'autre part, la privatisation du réseau de transport en commun a contribué à une extension au-delà du centre du grand Agadir. Si ce facteur est très avantageux pour l'appareil commercial tout entier, à Inezgane, il peut tout de même contrarier la consommation sur place puisque le client, en s'approvisionnant, peut ne plus passer toute la journée dans la ville. La facilité de se déplacer a garanti aux clients un aller-retour entre n'importe quel centre du Souss et Inezgane en l'espace d'une demi-journée.

En fait, le commerce de pain à Inezgane semble affaibli. Les locaux sont exigus et mal entretenus. Ils semblent continuer à exister dans le seul but de rester en activité, ce qui entraîne une spéculation acharnée sur le fonds de commerce. Pour preuve, on peut mentionner la disparition de quatre points de vente de pain entre 1992 et 1994, qui ont été remplacés par la vente de marchandises de contrebande.

• **La boucherie : "un indicateur de richesse urbaine"**

C'est une activité dans laquelle le nombre important de commerçants ne signifie plus grand chose. Si les 33 bouchers d'Ait Melloul vivent à la merci des clients qui empruntent la route nationale, vers Taroudant ou Tiznit, et au-delà, les 33 bouchers d'Inezgane destinent leur vente à une très large clientèle citadine. Sa spécificité par rapport aux autres centres est sa relation d'approvisionnement des grands hôtels d'Agadir et des 146 locaux de restauration d'Inezgane. Une base de clientèle permanente garantit donc une supériorité d'équipement par rapport aux bouchers des centres voisins. L'histoire a joué ici un rôle décisif, puisque la plupart d'entre eux se sont installés avant 1960, en commençant dans le souk de la ville qui a changé d'implantation, alors que les bouchers sont restés sur place, pour permettre de construire peu après le marché municipal. En fait, le nombre réel de bouchers ne dépasse pas 15. Chacun possède un ou plusieurs points de vente, comme ce fils de tripier devenu boucher dans les souks du Haouz, installé à Ait Melloul au début des années quatre-vingt, qui possède trois boucheries au marché municipal, une à l'intérieur de la ville d'Inezgane, une à Agadir, une à Tikiouine et une à Temsia.

Cette réussite est confirmée par le bilan de l'abattage à Inezgane présenté dans le tableau suivant :

Tableau 21 : Evolution et structure de l'abattage d'Inezgane

ANNÉE	Bovins	Ovins	Caprins	Camelins	Total-tête	Total-kg
1985	2 828	18 974	16 964	189	38 955	896 476
1986	3 103	23 532	16 155	144	42 934	1 004 770
1987	3 097	26 095	14 261	135	43 588	1 049 674
1988	3 217	29 816	13 857	131	47 021	1 145 071
1989	3 972	34 607	14 008	129	52 716	1 227 676
1990	5 040	42 695	13 924	143	61 802	1 322 300
1991	5 092	37 901	13 406	163	56 562	1 170 403

Source : Service économique et social de la municipalité d'Inezgane

Après la grande sécheresse qu'a connue le Maroc (1981-1984), le tableau nous montre une longue reprise, différente suivant le type de bétail. Si cette reprise se traduit surtout au niveau des bovins et des ovins, qui ont été les plus touchés par la sécheresse, les caprins régressent d'année en année. Ces derniers représentaient 43,5% en 1985 et seulement 23,7% en 1991. A titre d'exemple, les caprins représentaient 57,8% (Hnaka.A, 1987) des transactions de viande au marché d'Ouled Teïma, alors qu'ils ne dépassent pas 14 % à Agadir en 1990.

La régression des caprins est en étroite relation avec l'évolution positive du niveau de vie des habitants en général d'une part et, d'autre part, les immigrants citadins du Nord qui sont de plus en plus nombreux dans la région, et pour lesquels le caprin ne fait pas partie des

habitudes alimentaires.

En résumé, les bovins, et surtout les ovins, ont envahi le marché des centres les plus urbanisés. A Inezgane, ils sont passés de 48% à 67% entre 1985 et 1991 et à Agadir de 64% à 73% entre 1977 et 1990, laissant les caprins dans les centres à caractère rural et dans les souks.

Les données de 1991 démontrent que la consommation annuelle par personne à Agadir était de 17,5 kg alors qu'elle était de 53 kg à Inezgane. Cependant, le rapport de synthèse de la Direction des Statistiques indique en 1987 une régression générale de la consommation de viande rouge par an et par personne de 17,8 kg en 1971 à 11,7 kg en 1985. Le chiffre que nous venons d'énoncer pour Inezgane en 1991 nous incite à nous demander d'où vient cette différence. La première partie de la réponse a déjà été évoquée à plusieurs reprises. Inezgane compte un très grand nombre de clients de passage, nettement supérieur à sa population propre. Par ailleurs, une partie importante des abattages d'Inezgane a été transférée à Agadir. En effet, Agadir disposait d'un abattoir ancien très petit, qui ne pouvait répondre à la demande et, par conséquent, elle sollicite les abattoirs des villes avoisinantes pour pallier ce handicap. Déjà, en 1977, Agadir importait 4,3% de ses besoins en viande rouge puis 30% en 1988 et, enfin, 43% en 1990. Inezgane a participé avec 44% (396 t) à ces importations aux côtés d'Ouled Teïma (17%), Tikiouine (10%), Sebt El Guerdin (5%) et Ait Melloul (4%) (Boufdil M. et autres, 1991).

Ainsi, 30% de l'activité de l'abattoir d'Inezgane étaient acheminés vers Agadir, dont 43% de la viande abattue destinée à la consommation des touristes. L'absence de ces derniers, à la suite de la guerre du Golfe en 1991, a provoqué la chute des abattages d'Inezgane de 10 à 12% par rapport à l'année précédente.

Notons tout de même qu'à l'exception de ce transfert d'activité, la quantité de viande consommée par les habitants d'Inezgane restait très élevée, de l'ordre de 35 kg par personne et par an. Or, les 12 bouchers de Tarrast et les 11 de Jorf s'approvisionnaient à l'abattoir d'Inezgane, ce qui ramenait la consommation d'Inezgane intra muros à seulement 15,2 kg par personne et par an en 1991.

En réalité, il ne s'agit pas d'une chute de consommation mais d'un remplacement des viandes rouges par les viandes blanches et le poisson. Les prix modérés pratiqués par les vendeurs de volailles industrielles ont contribué au développement de leur consommation, qui est passée de 3,6% en 1970 à 6,3% en 1985, alors que la consommation de poisson en milieu urbain n'a augmenté que de 30% entre 1970 et 1985, passant de 6,7 kg à 9,6 kg par personne et par an (Direction des Statistiques, 1987).

• **Les fruits, les légumes et les épices :** Cette branche est en grande partie responsable de la chute de l'alimentation en général. Le commerce des épices a été longuement disputé entre l'épicier et l'*attar*. Cette vive concurrence est sans doute à l'origine de la régression

constante des points de vente d'épices, de l'ordre de 2,8% par an. En fait, il ne s'agit pas d'une disparition, mais d'une restructuration car les *attars* n'étaient que 9 en 1971 alors qu'ils sont actuellement 33. Ce changement d'activité a été favorisé par l'âpre concurrence déclenchée par les 42 marchands d'épices du souk.

Un scénario presque identique s'est déroulé entre les commerçants de fruits et légumes dont la chute a été la plus spectaculaire. Leur taux de croissance annuel est de - 5,6%. Or, si nous comparons l'évolution des détaillants et des grossistes avec celle des soukiers, sans parler des forains, nous remarquons une régression des premiers de 140 en 1971 à 90 en 1982, puis à 37 en 1994. En revanche, les soukiers sont passés, dans le même temps, de 50 à 138 puis à 270. Faute de données précises pour les forains, nous ne disposons que des chiffres de 1992, soit 380. Ainsi, la diminution du nombre de détaillants peut être expliquée soit par leur promotion au niveau de grossiste, soit par leur refuge au souk, plus animé. D'après nos enquêtes, 36% des grossistes de fruits et légumes étaient détaillants. Si ce pourcentage n'explique que partiellement cette mutation, l'aspect financier fournit un bon argument. Tous les commerçants de fruits et légumes sont concentrés sur le marché municipal. Or, l'étroitesse des locaux, la faible quantité de marchandises étalées et les bénéfices dérisoires sous-entendent que leur installation, ou plutôt leur survie, n'est qu'une manière d'alimenter la spéculation. Une fois le plafond désiré atteint, le commerçant vend son local pour en acheter un autre au souk, désormais permanent. Il réinvestit les bénéfices dans l'immobilier des quartiers périphériques.

Ainsi, en réalité, en ce qui concerne ces trois produits, il s'agit plus d'une mutation qualitative, pour ne pas dire statutaire, que d'une régression quantitative.

* * *

Bien que la moyenne annuelle des dépenses alimentaires par personne dans le milieu urbain ait été multipliée par 3,4 entre 1971 et 1985 (Ministère du Plan, 1985), le commerce alimentaire recule de plus en plus dans les quartiers urbains pour trouver refuge dans le souk à caractère plus ou moins rural.

L'évolution de la consommation de quelques articles comme les fruits, le café, les olives ne peut pas nous faire oublier la régression de la consommation de viande rouge et de pain, le déplacement du commerce des épices et des fruits et légumes vers le souk ainsi que la lente croissance des épiceries. Tout ceci explique que l'évolution positive du niveau de vie des habitants ne se manifeste pas dans l'alimentaire.

b - Le commerce de l'équipement de la personne : hypertrophie ou diversification ?

La part des jeunes commerçants, habillés à la mode et exposant les dernières nouveautés dans des vitrines lumineuses pour satisfaire de plus en plus "la femme" qui a remplacé "le père" dans la démarche du shopping, donne l'impression que les choses ont beaucoup changé par rapport aux années soixante.

Avant 1960, le commerce de l'équipement de la personne n'existait que dans les souks hebdomadaires. Les rares données que nous avons recueillies nous apprennent que les Juifs monopolisaient la vente, et bien sûr la fabrication des bijoux et des tissus, alors que les vêtements étaient quasi absents. Pour avoir des vêtements, il fallait passer par deux opérations : l'achat du tissu chez les Juifs et la confection chez des tailleurs qui n'étaient que les *fquih*s des mosquées ou leurs étudiants.

Le séisme d'Agadir et le départ des Juifs a entraîné l'arrivée de tailleurs européens à Inezgane qui vendaient des tissus de qualité. Le vide laissé par les Juifs a vite été comblé par deux sortes d'acteurs. D'une part, les Tananis, qui étaient d'anciens collecteurs ou des commerçants de produits ruraux. *"J'ai été collecteur d'amandes, d'oeufs, de poules et de miel que je vendais à Agadir. Après le tremblement de terre, je suis venu à Inezgane pour vendre les légumes achetés aux fellahs de Chtouka. En 1965, je me suis associé à un Tanani du bled pour vendre du tissu et quelques vêtements traditionnels. 4 ans plus tard, nous avons pris chacun un local"*. D'autre part, les émigrés de la plaine des Chtouka et des Boudraris de l'Anti-Atlas, qui étaient des commerçants ou des mineurs de Jerrada ou d'Algérie, ont choisi Inezgane pour investir leurs gains dans ce genre d'activité. *"D'Ida ou Semllal, je suis parti en 1952 à Oran. Après 3 ans de mine, j'ai ouvert une boutique de bequal où je suis resté jusqu'en 1963 pour entrer à Kénitra où j'ai vendu des vêtements durant 6 ans. En 1969, j'ai choisi de me rapprocher du bled et de ma famille en m'installant à Inezgane où j'ai continué à vendre des vêtements"*.

Au cours des années soixante-dix, deux autres types d'acteurs font leur apparition : les *fquih*s-tailleurs qui, par un revenu régulier garanti par la collectivité, rurale ou urbaine, ont pu ouvrir un local, acheter une machine à coudre et vendre des tissus de qualité modérée, et les "commerçants de carrière", c'est-à-dire des personnes qui ont commencé comme aides commerçants, puis sont devenus employés et, enfin, gérants dans un nouveau local ou un local indépendant. L'exemple de cet ancien employé de boulangerie entre 1960 et 1965, qui a continué sa carrière chez un commerçant de tissus et de vêtements jusqu'en 1971 pour s'associer enfin avec un jeune du bled et ouvrir un local, est caractéristique. Cinq ans plus tard, chacun gérait sa propre affaire dans un local indépendant.

La réussite de l'activité commerciale à Inezgane a attiré bien des candidats à l'installation. La demande croissante d'année en année pour un espace saturé impose une sélection rigoureuse par une inflation constante du prix des fonds de commerce. Ainsi, dans les années quatre-vingt, bon nombre d'émigrés en Europe se sont retrouvés matériellement

qualifiés pour s'installer ou permettre à leurs proches de s'installer à Inezgane après leur retour. D'ailleurs, presque tous les *kissariat* qui se sont ouverts après 1980 ont été monopolisés par les R.M.E. (Résidents Marocains à l'Etranger).

Jusqu'au milieu des années quatre-vingt, l'équipement de la personne, en grande majorité, pratiquait la vente au comptoir. Désormais, une nouvelle génération se prépare à acquérir ce genre de commerces. Jeunes pour la plupart, ce sont les fils des actuels commerçants. Avec eux, le modernisme du local, la spécialisation, la haute couture, les tissus de qualité et surtout un libre service créent " *chez le client, placé en contact direct avec les produits, une impulsion d'achat qui facilite et accroît les ventes*" (Krier H. et Jallais J., 1985). Inezgane s'apprête à entrer dans l'ère de nouvelles pratiques commerciales.

Faut-il rappeler enfin que, jusqu'au milieu des années soixante-dix, il était rare de voir les femmes dans les rues des centres urbains du Souss. Dans leur *melhaf* noir ou bleu, elles ne sortaient pas pour le plaisir, mais par nécessité. A partir de 1975, l'arrivée et surtout le contact des femmes immigrées ont incité la femme soussie à changer peu à peu ses habitudes. Du *melhaf* noir ou bleu, au *tequchéta* à la mode en passant par le *melhaf* multicolore puis par la *djellaba*, la femme soussie est devenue la cible d'une chaîne de commerces qui modernise ses services en fonction des besoins. Il nous semble même qu'est apparue, après 1980, une sorte de "féminisation" d'un certain nombre de commerces. Plus significatives encore, l'évolution et les mutations du commerce de l'équipement de la personne traduisent le développement de la vie quotidienne de la femme soussie en général et de la citadine en particulier.

Une croissance importante, pour ne pas dire spectaculaire, a été enregistrée par l'équipement de la personne. Le taux de croissance était de 4% par an entre 1971 et 1994, la croissance est plus importante durant la première décennie 5,3% et de seulement 2,7% de 1982 à 1994. Le tableau suivant précise cette évolution, le degré de spécialisation et les articles les plus demandés.

• **Les tissus : l'assurance d'une modernisation et d'une généralisation de la mode**

Avec un taux de croissance de 1,5% par an, le plus ancien type de commerce de cette branche résiste encore. Pourtant, il a connu une chute de 7,8% par an durant la première décennie. Cette chute peut s'expliquer tout d'abord par un éventuel erreur des agents recenseurs (1982), mais surtout par l'ampleur et l'invasion du marché par des produits de l'industrie (prêt-à-porter) qui s'est développée dans les années soixante-dix. En conséquence, il y a eu un recul des habits traditionnels basés sur l'achat de tissu avant de passer chez le tailleur. D'ailleurs, les commerçants ne sont pas les seuls à avoir régressé. Les tailleurs sont, pour la plupart, devenus commerçants de prêt-à-porter, comme M.B., originaire de Marrakech qui, après 4 ans de couture à Casablanca, s'est installé dès 1972 à Inezgane où il a parfaitement réussi son activité de tailleur pendant 10 ans. En 1982, il a toutefois décidé de

changer d'activité pour vendre des produits de beauté, 4 ans plus tard, il s'est de nouveau réorienté pour commercialiser les produits les plus vendus à Inezgane : l'habillement de la femme.

Tableau 22 : Evolution et structure de l'équipement de la personne

ARTICLES	1971	%	1982	%	1994	%
Tissus	27	12,2	11	2,8	38	7,1
Vêtements neufs	112	50,5	137	35,9	201	37,3
Vêtements enfants	-	-	1	0,3	18	3,3
Vêtements touristes	-	-	-	-	3	0,6
Vêtements - Chaussures	46	20,9	103	20,4	39	11,1
Chaussures	1	0,5	3	0,7	17	3,1
Babouches	-	-	-	-	2	0,4
Couvertures-Tapis	2	0,9	4	1,1	9	1,5
Drap et annexes	-	-	-	-	2	0,4
Tissus pour bâches	1	0,5	4	1,1	2	0,4
Bijouterie	30	13,6	113	29,1	182	33,8
Montres	-	-	9	2,2	2	0,4
Lunettes	-	-	-	-	3	0,6
Autres	1	0,5	4	1,1	-	-
TOTAL	220	100	389	100	538	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle pour 1994

Le taux de croissance de 10% par an de cette sous-branche, dans les années quatre-vingt, nous pousse à examiner les raisons de cette expansion. D'une part, une nouvelle génération de tailleurs venus d'autres villes du Nord apporte la mode citadine. D'autre part, le développement de l'industrie du textile, et surtout la concurrence entre les usines nous donne, tous les 4 à 6 mois, une nouvelle tendance qui ne traduit que l'augmentation de la demande urbaine. Notons également la part non négligeable que joue la contrebande du tissu, via Tétouan et Nador. En effet, certains commerçants permanents du souk d'Inezgane présentent des tissus de deuxième ou de troisième choix en provenance des usines de Casablanca. Pour faciliter leur écoulement, ils prétendent que ces derniers sont issus de la contrebande. Or, les tissus venus du Nord (France, Espagne, Italie, Chine...) sont de meilleure qualité, mais de 25 à 40% plus chers que ceux de Casablanca.

vêtements. Cela n'a duré que la période de la reconstruction de la ville détruite. Le deuxième point, qui est plus important, est le départ des Juifs de Taroudant qui représentaient l'artisanat marrakchi à petite échelle. Ils monopolisaient le commerce du tissu, voire l'habillement dans la ville. Ainsi, les détaillants et les soukiers qui s'approvisionnaient chez eux ont dû se rendre directement à la source, Marrakech. La fréquentation répétée de quelques commerçants d'Inezgane a *"entraîné sur le plan régional l'émergence du centre d'Inezgane qui a pris la relève et est devenu le principal centre de gros du commerce d'habillement dans le Souss"* (Hnaka A., 1987).

Pourtant, les vêtements fabriqués dans les usines de Casablanca, moins chers et plus modernes, ont vite gagné du terrain sur les habits traditionnels marrakchi. Cette émergence a été encouragée par une clientèle pauvre, d'origine rurale ou néo-citadine, et elle s'est manifestée par la multiplication des points de vente dans les rues d'Inezgane comme dans les ruelles de son souk hebdomadaire.

Durant les années soixante et soixante-dix, le commerçant d'habillement n'excluait personne dans la clientèle des familles. A côté des vêtements pour hommes, il exposait ceux de femmes et d'enfants, ainsi que les chaussures, en cuir ou plastique, pour tous âges, et parfois même les couvertures et les tapis qui occupent une large place dans la boutique. Un comptoir devant la porte empêchait les clients d'entrer. Le commerçant sélectionnait de un à cinq échantillons pour les présenter au client puis rangeait les invendus sur les étagères après chaque opération. Cette méthode laissait beaucoup de soldes au commerçant et l'achat était guidé par le vendeur, sans offrir une grande possibilité de choix au client.

Dans les années quatre-vingt, ce commerce a éclaté en plusieurs sous-branches (voir tableau n° 22). La vente des vêtements est de moins en moins associée aux chaussures. L'enfant attire de plus en plus les commerçants. En 1982, 40% des commerçants de vêtements les ont associés aux chaussures, contre 21% en 1994. Seuls 4 à 5% des commerçants proposent à la fois des vêtements d'hommes et de femmes. Les mutations se font opérées en faveur de la femme, que 71% des points de vente de tissus et 73% des marchands de vêtements cherchent à satisfaire. Les modélistes des industries textiles créent plusieurs collections dans l'année, ce qui provoque une vive concurrence entre les commerçants. Pourtant, *"c'est un commerce beaucoup plus bénéfique par rapport à celui des hommes, même si les risques sont aussi énormes : chaque type de mode me laisse 10 à 25% de soldes. La femme achète plus à crédit que l'homme. En général, elle ne travaille pas, elle a donc tout le temps pour faire le tour de toutes les kissariat afin de trouver ce qu'elle cherche. Elle est peu exigeante, marchande peu. Car, indirectement, ce n'est pas elle qui paie"* (interview d'un commerçant).

Parallèlement, la nouvelle génération a compris que les clients étaient attirés en premier lieu par la présentation, la qualité et, enfin, par le prix. Le libre-service, avec une cabine d'essayage, une bonne présentation et une vitrine lumineuse est devenu la clé de toute réussite dans ce genre de commerce. Cependant, la spécificité d'Inezgane est la capacité à

diversifier les articles, du plus moderne dans les *kissariat* au plus traditionnel dans le marché municipal, ce qui entraîne la fréquentation de presque tous les groupes sociaux, des cadres citadins aux paysans.

• Les chaussures pour une clientèle sélectionnée

Le premier vendeur à s'être spécialisé dans les chaussures est un ex-émigré revenu d'Oran en 1978, puisque le commerçant mentionné dans le recensement de 1971 ne vendait que des sandales fabriquées sur place. Les chaussures font toujours partie du commerce des vêtements. En 1994, 59 points de vente de vêtements présentent aussi les chaussures alors que 17 se sont strictement spécialisés dans la vente de chaussures, parmi lesquels 11 proposent des articles en cuir et 6 en plastique.

Le taux de croissance annuel du commerce de chaussures était de 15,5% entre 1982 et 1994. Or, les locaux de chaussures se sont multipliés à partir de 1986 de façon très rapide grâce à l'intervention de quelques acteurs de l'industrie de Casablanca qui ont proposé à certains commerçants la vente exclusive de leurs marques en contrepartie d'une commission par unité. Cette méthode a été exploitée à fond par un ancien commerçant de vêtements pour femmes qui, 5 ans après, possédait 3 locaux pour chaussures et deux entrepôts dans la *kissaria* Essafa, la plus fréquentée d'Inezgane, et un local dans la *kissaria* moderne.

Pourtant, l'installation récente de ce type de commerce a été coûteuse : les prix du fonds de commerce, les loyers et les coûts de fonctionnement sont onéreux. Cela incite les commerçants à pratiquer des prix élevés, ce qui a abouti à sélectionner une clientèle aux revenus réguliers, voire importants. Les ruraux recherchent quant à eux des articles d'un certain modèle (solide et/ou en plastique) à prix modéré. Ils ont le choix entre le marché municipal et le souk, qui est devenu permanent, où ils peuvent trouver plus de 50 locaux spécialisés dans la vente de chaussures.

• La bijouterie, une tradition enracinée qui se modernise

De 13% en 1971, la bijouterie est passée actuellement au tiers des étalages de l'équipement de la personne avec un taux de croissance annuel qui est le plus important après le commerce de la chaussure, de l'ordre de 8,1%. En outre, la bijouterie n'est pas seulement la deuxième sous-branche la plus importante après les vêtements, à Inezgane, mais aussi la plus enracinée dans la société soussie.

A Inezgane, le commerce de bijoux a commencé par l'installation des Juifs au souk. Peu avant les années soixante, 4 d'entre eux ont ouvert des boutiques en ville, surtout dans la rue d'Aït Baha. En effet, depuis le XV^e siècle, une orfèvrerie traditionnelle, tenue par des Juifs venus d'Espagne, monopolisait la région allant du Souss au Dadès. Pour assurer leur subsistance, la plupart d'entre eux visitaient les tribus alentours qui n'avaient pas de bijoutiers. De village en village et de souk en souk, *"ils fabriquaient des bijoux en argent à partir de vieilles pièces Hassinies... et, de plus en plus, à partir de pièces modernes à titre moins élevé"* (Chaumeil J., 1953). Leur art se bornait à *"reproduire toujours les mêmes modèles dans un*

style plutôt indigent, caractérisé par la lourdeur des formes et par la géométrie banale des décors" (Flamand P., 1957). Mais, pour plaire aux femmes, la mode exige un renouvellement des parures utilisées par leurs ancêtres, ce que les artisans de Marrakech (150 bijouteries juives en 1953) ont compris, se laissant influencer par la mode européenne. Plus légère, et de formes banales, cette nouvelle mode n'a guère de ressemblance avec les modèles archaïques du Sud. Ainsi, deux modèles ont pu coexister pour donner, peu après, une particularité du Sud qui attire, jusqu'à nos jours, les visiteurs du Nord.

Les Soussis ont peu à peu remplacé les Juifs qui ont quitté la région. Depuis longtemps, ils pratiquaient cette activité à côté des Juifs, comme les gens de Taguemmout (entre Igherme et Tata) qui se déplaçaient des tribus du Souss jusque dans le Rharb, c'est-à-dire vers les centres urbains du Nord où *"leur renommée était si grande que le nom de Taguemmout y était devenu synonyme de bijoutier"* (Meunie J., 1961).

Actuellement, cette tradition se manifeste plus à Casablanca qu'à Inezgane puisque plus de 50% de ce commerce sont détenus par les Soussis de Taфраout et d'Ida ou Smlal, alors qu'Inezgane a lancé cette activité dans le registre du modernisme après le retour des R.M.E. Il suffit à un émigré sans expérience de deux millions de Dh pour devenir bijoutier. Cette intervention des R.M.E. a contribué à augmenter le prix du fonds de commerce de toutes les *kissariat* et sur tous les grands axes commerciaux. En outre, il existe aussi des bijoutiers soussis de Casablanca qui ont transféré leur activité à Inezgane ou qui se sont installés dans les agglomérations du grand Agadir, comme Mohamed qui, résidant à Dchéira a quitté l'école en 1974 pour devenir apprenti chez un menuisier. Or, *"ces machines étaient tellement gourmandes qu'elles avalaient les doigts de mes collègues. Par peur, j'ai quitté le bois pour l'or. Avec l'aide des membres de ma famille en France, j'ai pu ouvrir cette boutique"* (interview d'un bijoutier, 1993).

La bijouterie à Inezgane tient sa force des producteurs de la région et d'une large clientèle. Le Souss conserve sa tradition de production grâce à des centaines d'artisans dispersés dans les agglomérations du grand Agadir, dans les douars de Chtouka et à Tiznit. Ces artisans sont spécialisés dans les bijoux d'argent qu'ils fabriquent après la fonte des anciens bijoux¹. Ces derniers sont collectés par les mêmes bijoutiers, mais le plus souvent par les soukiers et les *attar* qui visitent les douars, même les plus éloignés, pour acheter ou échanger ces anciens articles contre des bijoux plus légers et d'une mode plus récente. De plus en plus rares, ces anciens bijoux sont remplacés par les pièces françaises de cinq francs². Tant que les clients n'exigent pas la qualité, les bijoutiers fabriquent et commercialisent des produits d'où l'argent est de plus en plus absent et où l'estampille est presque toujours absente,

¹ - Les anciens bijoux sont caractérisés par leur poids. Les gros bracelets pèsent de 100 à 400 grammes et les ceintures de 500 à 600 grammes.

² - Début 1994, les services des douanes à Tanger ont saisi un carton de thé rempli de pièces françaises de 5 francs, destiné aux artisans du Souss. Avec une pièce de 5 francs qui pèse 12 grammes, ils peuvent fabriquer de 7 à 10 bagues, qui seront vendues de 6 à 15 Dh chacune. Chaque pièce française rapporte donc environ 80 Dh.

même si elle est devenue obligatoire dans le Souss depuis 1978. Les bijoux en or sont fabriqués à Casablanca et apportés par des représentants soussis, dont le nombre varie de 5 à 20 suivant la saison.

La clientèle sera analysée en détail dans la quatrième partie. Il faut tout de même dès à présent distinguer trois types de clients : les émigrés, les touristes nationaux et les habitants du Souss. Ce sont les premiers qui font le plus bouger le commerce des bijoux en or. D'ailleurs, cela se manifeste durant les mariages d'été, où chaque émigré peut consacrer de 10 à 50 000 Dh à un mariage. Les touristes nationaux sont attirés par les bijoux en argent, moins chers et plus typiques de la culture traditionnelle locale. Ils les achètent pour garder des souvenirs de la région et les offrir en cadeau. Toutefois, durant le reste de l'année, le commerce fonctionne essentiellement grâce aux habitants du Souss et aux citadins. Grâce à un système de crédit spécial, ceux-ci multiplient les visites aux bijoutiers dès qu'ils ont économisé un peu d'argent. Une économie de 10 à 50 Dh par semaine ou par mois permet à une femme d'acquérir un bracelet en or en un an ou une bague en 3 ou 4 mois, tout en gardant la possibilité de retirer un peu ou la totalité de son argent en cas de besoin. C'est une forme de thésaurisation que les immigrés pratiquent afin de se faire construire un logement, d'acheter un fonds de commerce, de financer un mariage, voire de "louer" une licence de taxi. Or, cette forme de thésaurisation, qui a donné ses fruits jusqu'en 1985, a cessé d'être un moyen d'épargne car le prix de l'or n'augmente plus. De plus, un bijou vendu par un client peut perdre de 20 à 50% de sa valeur initiale. Ainsi, les projets familiaux ne passent plus par la possession de bijoux.

Enfin, si Inezgane demeurait, en 1989, le centre le plus équipé du Souss, voire du Sud, avec ses 182 bijoutiers, Tiznit, avec 150 points de vente, s'est placé depuis longtemps en principal concurrent à ce niveau, en tant que lieu privilégié d'achat de toute la partie occidentale de l'Anti-Atlas. Les femmes de cette région apportent le plus grand nombre de bijoux en argent. En termes de qualité, la mode de *tibodrarine* (montagnarde) de Tiznit est moins prisée que la mode de *mediniate* (citadine) d'Inezgane où l'on trouve l'exposition de bijoux en or la plus importante.

Inezgane se caractérise dans le commerce de détail par son originalité dans le commerce d'équipement de la personne dont elle est suréquipée par rapport à l'agglomération du grand Agadir et même aux centres du Souss ou du Sud : 538 points de vente à Inezgane en 1994 contre 378 à Tiznit en 1989, 267 à Taroudant en 1987, 122 à Ouled Teïma, la même année, 48 à Biougra et 43 à Ouarzazate en 1989.

Les possibilités de rayonnement ne se manifestent donc pas seulement dans le commerce de gros de l'habillement, car l'hypertrophie du commerce de vêtements et de bijoux de détail trouve son explication dans l'attraction et surtout dans la satisfaction des citadins, comme des ruraux de toute la région. Un marché très large est ainsi offert aux vendeurs de ces produits.

c - L'équipement domestique et professionnel : plus de spécialisation et plus de marchands de ferraille

Le degré d'urbanité d'un ménage pourrait fréquemment se mesurer par la possession de certains équipements ménagers, même si ceux-ci ne sont pas toujours d'une aussi impérieuse nécessité que l'alimentation ou l'habillement. Quoiqu'il n'absorbe que 5,2% des dépenses des ménages (1985), le commerce d'équipement domestique, en gros comme au détail, enregistre le taux de croissance annuel le plus important de toutes les branches : 8% (1971-1994).

En 1971, ce genre de commerce ne représentait que 9,7% des points de vente alors qu'en 1994 il était de 27,6%. Cette évolution traduit-elle, à travers Inezgane, la conscience du retard de l'équipement domestique urbain dans le Souss, voire dans le Sud ? Le tableau ci-dessous met en évidence les sous-branches les plus dynamiques de ce commerce.

Dans les années soixante-dix, à l'exception des articles de ménage et de construction, les autres produits étaient quasi absents à Inezgane. Durant la décennie suivante, un taux de croissance annuel de 5,3% a été enregistré et les types de commerce passent de 10 à 13.

Le dernier comptage nous révèle un taux de croissance annuel de 10,6% de 1982 à 1994 et les types de commerce passent à 21. Cette évolution et une diversification témoignent, d'une part des nouveaux besoins des ménages et, d'autre part, d'une spécialisation plus poussée des commerçants.

Pour la clarté de l'analyse, nous avons appliqué une typologie par groupe, qui est loin d'être définitive :

- L'équipement des ménages se compose de la quincaillerie, de l'électroménager, du mobilier, des articles de décoration et des articles en cuivre.

- L'équipement pour la construction se compose de la droguerie, du matériel de construction, de la verrerie et du matériel électrique.

- L'équipement professionnel comprend le commerce de la laine et des matériaux de couture, la fourniture industrielle, la fourniture de la bijouterie, la fourniture agricole, les pièces de téléviseur et le bois.

- L'équipement de la personne comprend le bazar, les articles en plastique, les sacs et les valises.

Tableau 23 : Evolution et structure du commerce de l'équipement domestique et professionnel

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Quincaillerie	15	19,7	27	20,1	26	5,8
Electro-ménager	9	11,8	19	14,2	20	4,4
Mobilier	16	21,1	25	18,7	41	9,1
Articles en cuivre	2	2,6	8	6,1	2	0,4
Décoration	-	-	-	-	3	0,7
Droguerie	10	13,2	13	9,6	20	4,4
Matériaux de construction	8	10,5	4	3,1	2	0,4
Verrerie	3	3,9	5	3,7	9	2,1
Matériel électrique	2	2,6	13	9,6	11	2,4
Bois	-	-	1	0,7	1	0,2
Laine-couture	-	-	4	3,1	44	9,7
Fournitures Industrielles	-	-	-	-	7	1,5
Fournitures Bijoutiers	-	-	-	-	4	0,9
Fournitures Agricoles	3	3,9	6	4,5	3	0,7
Pièces T.V.	-	-	-	-	3	0,7
Bazar	-	-	-	-	12	2,7
Articles Plastiques	-	-	7	5,2	2	0,4
Sacs et valises	-	-	1	0,7	2	0,4
Articles de Contrebande	-	-	-	-	29	6,4
Autres	6	7,9	1	0,7	-	-
Marché de ferrailles	2	2,6	-	-	210	46,5
TOTAL	76	99,8	134	100	452	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle pour 1994

1. L'équipement des ménages : vers une stagnation

Les articles de ménage et ceux de construction étaient omniprésents durant les années soixante-dix dans le commerce d'équipement. Le souci des ménages était, après l'alimentation et l'habillement, d'équiper leurs domiciles avec les nouveaux articles qui envahissaient le marché : assiettes en faïence, éponges, matelas, radios, fours à gaz ou même télévision. Le nombre de points de vente, qui représentait 55% en 1971, a presque doublé en 1982, date à laquelle une certaine saturation se profile, sauf pour le commerce du mobilier. Notons

cependant deux nouvelles installations : d'une part, les émigrés (R.M.E.) ou les membres de leurs familles et, d'autre part, les soukiers et les commerçants venus de Casablanca qui passent souvent par une association avec un commerçant du bled ou de la famille, ou encore avec le propriétaire du magasin. Un commerçant d'Ida ou Semlal nous a raconté qu'il avait quitté Casablanca en 1968. *"J'ai exercé plusieurs activités, de la restauration à l'épicerie. En 1970, j'ai commencé chez un commerçant d'équipement de la cuisine. Après 6 ans, je me suis associé avec mon frère pour ouvrir un local à Casablanca. En 1984, nous avons ouvert un autre local. Mais le problème de l'éloignement et notre présence indispensable auprès de notre famille nous ont contraints à nous organiser pour que l'un de nous s'installe dans le Souss. Il est sûr qu'Inezgane est mieux représenté par ses commerçants à Casablanca qu'Agadir"*. En réalité, il ne s'agissait pas d'un arrangement, mais plutôt d'une solution du type du phénomène dit de *rouassa* que connaissent très bien les commerçants soussis dans les villes du Nord. En effet, notre commerçant a laissé sa femme et ses enfants au bled alors que son frère vivait en ville avec sa famille. Il était donc normal que le premier se déplace sur Inezgane pour se rapprocher du bled, de ses parents et ses enfants, en même temps qu'il exerçait son activité.

Actuellement, l'équipement des ménages représente à peine 20% de la branche. Deux facteurs sont invoqués par plusieurs commerçants pour expliquer ces stagnations, pour ne pas dire saturations :

D'une part, la croissance des autres centres du Souss et l'importance de leurs souks ont empêché une partie de la population rurale de se déplacer à Inezgane. Les commerçants de la ville, attirés par les objets modernes et de luxe, délaissent les articles à usage rural, de qualité modeste, qui sont désormais vendus au souk, devenu permanent.

D'autre part, les R.M.E., qui étaient de bons clients et qui sont aujourd'hui plus vendeurs qu'acheteurs (d'articles importés de l'étranger), ont changé de comportement.

L'exception que représente le commerce du mobilier provient des firmes industrielles qui ont installé leurs entrepôts (Doli-Dole à Agadir, Richebond à Anza et les produits de l'usine de Tiznit, dont l'entrepôt se trouve à Ait Melloul) pour faciliter non seulement l'approvisionnement mais aussi l'orienter vers le commerce. En effet, plusieurs matelassiers ont été attirés par l'offre de ces représentants pour combiner leur activité de production avec celle de commercialisation, comme ce Khnéfri qui était artisan à Anza : *"un quartier pauvre où le commerce de mobilier ne marche pas bien. Une fois que les responsables de Richebond m'en ont donné les moyens, j'ai choisi de m'installer à Inezgane, ville de passage où tout le monde est attiré par son commerce. (Pour se ravitailler dans les entreprises installées à Anza ou Agadir), elles nous donnent 2 500 Dh de crédit pour 10 000 Dh. En cas de difficulté, elles nous avancent 1000 Dh sur ce que nous avons demandé afin d'animer notre commerce"*.

2. L'équipement pour la construction : la spécialité délocalisée

Avant le séisme d'Agadir, le matériel de construction ne dépassait pas le bois, les clous, les serrures, et rarement le ciment, qui était d'ailleurs vendu par le *bequal* lui-même. Le reste était offert par la nature. Après cette catastrophe, le commerce de ces équipements est devenu une spécialité aussi diversifiée que l'épicerie. Le séisme n'a pas seulement donné naissance à une nouvelle ville mais il a également contribué au développement et à la généralisation des nouvelles techniques et des matériaux de construction qui ont été peu à peu utilisés dans toutes les agglomérations voisines.

Durant les années soixante, Inezgane était le centre le plus dynamique et il répondait aux besoins de tous les constructeurs de la région d'Agadir. Déjà en 1971, les droguistes étaient au nombre de 10, alors qu'il n'y en avait qu'un à Ait Melloul. La même chose était à signaler pour les matériaux de construction : 8 contre 5. Après la "marche verte", la construction a été davantage concentrée dans les agglomérations qu'à Agadir intra muros. Ce phénomène s'est accompagné d'une installation de commerces de ces matériaux. En conséquence, Inezgane a vu la fabrication et la vente de ses matériaux régresser de 6% entre 1971 et 1994.

Actuellement, les 81 commerçants de ces articles à Ait Melloul ont réussi à attirer toute la clientèle du Souss aval (Biougra, Belfaâ, Sidi Bibi, Ait Amira...). Les 45 d'Ouled Teïma ont attiré les clients en amont de Taroudant, Sebt El Guerdane, Ouled Berhil, Freija... Enfin, Dchéira (45) et Tikiouine (28) ont attiré la plupart des clients de l'agglomération du grand Agadir, y compris de la ville d'Agadir. Dans cette spécialité, le rayonnement d'Inezgane est sérieusement limité. Ses commerçants regrettent le bon temps où le verrier recevait "*des clients de Tan Tan, d'Ouarzazate, de Guelmim, de Tiznit, d'Aoulouz, d'Igherm, d'Houara et même de Layoune*".

Pour finir, nous allons présenter le cas d'un commerçant qui résume la situation du commerce d'équipement pour la construction à Inezgane : "*nous étions, mon frère et moi, des aides commerçants chez des épiciers soussis à Casablanca. En 1982, nous avons décidé d'ouvrir un commerce à Inezgane. Sans connaître les bons axes de la ville, un samsar a convaincu mon frère de prendre ce local pour exposer les articles de droguerie car la construction du lotissement des Amicales dans le quartier Prince Héritier venait de s'amorcer. Notre magasin marchait assez bien jusqu'en 1984 où le lotissement en question s'est achevé. Depuis cette date, seuls les petits travaux de réparation que les ménages font chez eux nous permettent de maintenir notre activité*".

3. L'équipement professionnel : de nouveaux articles sur le marché

Cette branche a enregistré le taux de croissance annuel le plus important (14%) et ce, grâce aux articles des matériaux de couture qui détiennent l'évolution record du commerce après 1990. Si l'on comptait 4 commerçants en 1982, ils étaient déjà 24 en 1990, 26 en 1992

et 44 en 1994. Cela aboutit à un taux de croissance annuel de 20% entre 1982 et 1994. Cette exceptionnelle croissance s'explique par la demande importante. Trois catégories de clients animent ce commerce :

- **les artisans professionnels** : les tailleurs pour femmes ou hommes et plusieurs activités annexes (voir L. Agouram, thèse en cours) sont les premiers consommateurs de ces produits. D'ailleurs, leur nombre, non seulement à Inezgane, mais dans tout le Souss, justifie une telle croissance, comme le démontre ce tableau :

Tableau 24 : Rapport commerçants de laine - artisans (tailleurs et annexes) selon les localités proches d'Inezgane

Lieu	Commerçants	Artisans
Inezgane	44	220 *
AIT Melloul	12	50 *
Dchéira	5	84
Tarrast	2	40
Jorf	2	16
Tikiouine	1	32
Ben Sergao	4	25
Biougra	0	17 **

Sources : Enquête personnelle pour 1994

* Agouram L. (1992), thèse en cours

** Selham M. et autres (1990)

A Inezgane, chaque commerçant dessert 5 tailleurs, alors que, dans les autres, centres il en dessert 10, là où ce type de commerce est récent. Déjà en 1971, 111 tailleurs se rassemblaient à Inezgane et, même si le recensement n'a pas fait apparaître ces articles, certains commerçants les vendaient sans doute. En outre, l'ancienneté de ce commerce à Inezgane bloque plus ou moins son développement dans les autres centres.

- **"Les artisans à domicile"** sont les femmes et les filles des immigrés qui pratiquent le plus cette activité, de la couture moderne ou traditionnelle jusqu'à la broderie, en passant par plusieurs activités annexes. La plupart de ces artisans ont appris cet "art" avant d'arriver dans le Souss. Dans ce dernier, les centres de formation féminines, privés ou publics, se sont multipliés en faveur des jeunes filles soussies qui ont fait de plus en plus souvent la queue devant les commerçants de laine et de matériaux de couture.

- **Les *fquihs*** : pour financer leurs études ou acquérir un métier, les étudiants coraniques apprennent entre eux la couture, essentiellement traditionnelle. Souvent, c'est le *fquih* qui assure la fonction de tailleur du douar ou du quartier. La pénurie de matières premières, à la campagne comme au souk, obligeait ces *fquihs* à se déplacer à Inezgane pour s'approvisionner. Ces derniers en profitaient pour acheter des livres islamiques.

Comment ces points de vente ont-ils pu pousser "comme des champignons" ?

Deux facteurs mettent cette croissance en évidence. D'une part, les émigrés soussis à Casablanca, une fois revenus au pays des *Chleuh*, cherchent à investir dans le commerce le plus rare possible. Nous leur devons l'introduction de la spécialisation au sein du commerce. D'autre part, comme tous les commerçants soussis, ils sont aidés par des membres de leur famille. Une fois que le patron a accumulé un capital suffisant ou que l'un de ses employés a trouvé un investisseur (R.M.E., grossiste de Casablanca, spéculateur foncier local...), ils ouvrent des locaux indépendants. Le même scénario se reproduit au niveau des associés. Il suffit que leurs affaires marchent bien pour qu'ils décident de se séparer afin que chacun ouvre son propre local. Ainsi, il est fréquent que chaque établissement génère l'ouverture de un à trois autres points de vente.

En ce qui concerne l'équipement agricole, on ne compte que deux modestes locaux de vente de produits phytosanitaires, engrais et semences, et une succursale de matériel agricole installée à Agadir depuis 1964, dont la filiale d'Inezgane a débuté vers la fin des années soixante. Les 6 locaux dénombrés par le recensement de 1982 prouvent l'émergence de cette activité. Ait Melloul, qui concentrait 18 points de vente en 1982 et 31 en 1992, a paralysé la croissance de cette activité à Inezgane.

Le reste du commerce d'équipement était essentiel pour améliorer le niveau d'activité des artisans. Auparavant, pour s'approvisionner, ceux-ci avaient deux possibilités : soit se déplacer à Casablanca ou Marrakech, soit multiplier leurs visites au marché de la ferraille afin d'acquérir des pièces de récupération. Actuellement, ces commerces d'équipement professionnel sont encore peu nombreux, ce qui a donné l'avantage d'un côté à la contrebande pour monopoliser certains articles, comme les pièces de rechange de téléviseurs et de matériel vidéo, et de l'autre, la possibilité aux commerçants de matériaux industriels d'Ait Melloul de s'imposer comme les mieux équipés.

4. La contrebande : un secteur dont tout le monde bénéficie

Auparavant, les articles issus de la contrebande n'occupaient qu'une faible place parmi les produits exposés. Il existe aujourd'hui des locaux spécialisés dans la vente de ces "marchandises", impliquant un effet nouveau dans la structure commerciale urbaine. La question suivante se pose : le commerce remplit-il un vide dans cette structure ?

A Inezgane, la contrebande est l'héritage de l'occupation espagnole du Sahara occidental. La situation frontalière du Souss est idéale pour recevoir ces "marchandises" des Iles Canaries. Dans les années soixante-dix, le trafic a été intensifié avec Sidi Ifni et Tan Tan qui jouaient le rôle d'intermédiaires entre Espagnols du Sud et les Marocains de l'intérieur. Des marchands spécialisés, originaires de Guelmim, d'Ait Baâmrane et des Houara, ont

pratiqué une sorte de troc en apportant des produits alimentaires, principalement ruraux, et en important des marchandises diversifiées (radiocassettes, téléviseurs, parfums, matelas, thé...).

En 1975, la récupération du Sahara puis l'installation des douaniers dans cette région vers 1980 ont mis un terme à ce trafic. Or, par le biais de la contrebande, la société marocaine pouvait acquérir des équipements modernes à prix modérés. Cette situation a conduit à l'ouverture des voies du Nord : de Ceuta par Tétouan et de Mellila par Nador. Ce "commerce" avec les Espagnols s'est intensifié en qualité et en quantité. Nous assistons à une spécialisation saisonnière :

- en été, pendant les vacances et les fêtes, les téléviseurs, les magnétoscopes, les radiocassettes, les robots de cuisine, les montres et les tissus sont davantage demandés ;
- en automne, avec la rentrée scolaire, les calculatrices et surtout les chaussures de sport sont davantage exposées par les trafiquants ;
- en hiver, les parapluies et les chaussures de sport côtoient l'alimentation, et plus spécialement les fromages, le riz, les boissons, les saucissons ...

Les contrebandiers s'organisent en groupes spécialisés de 2 à 3 personnes, pour plus d'efficacité, dans le transport comme dans le contrôle, dans l'achat comme dans la vente. Nous avons constaté que les femmes assurent 40 à 70 % du trafic¹ et qu'elles se sont spécialisées dans l'alimentation et les marchandises légères. A côté de ces "professionnels", nous trouvons les aventuriers de l'été. Il s'agit d'étudiants, de fonctionnaires et de chômeurs qui profitent de l'entrée massive des émigrés et du repos annuel d'un certain nombre de douaniers pour intensifier leurs déplacements vers le Nord.

En tout état de cause, la plupart des contrebandiers participent à ce trafic, non pas par besoin, mais pour gagner facilement de l'argent.

Notons de même que ce phénomène est soutenu et encouragé par les consommateurs pour qui les objets de contrebande prennent une place importante dans la vie quotidienne. C'est ainsi que nous dénombrons 29 "contrebandiers". Leurs fidèles clients sont les forains et les soukiers de tous les centres du Souss. Ces contrebandiers devraient être normalement assimilés aux grossistes, mais la faible quantité de produits achetés par leurs clients nous a conduit à les considérer comme des détaillants.

Bien que la contrebande soit un moyen d'enrichissement illégal qui mette l'économie nationale en péril², il fait partie d'un ensemble qui fonctionne au profit du peuple en lui offrant quelques-uns de ces plaisirs matériels dont l'Etat les a frustrés. En effet, pour un instituteur, un infirmier ou même un ouvrier, il faut 3 à 4 mois de salaire intégral pour acquérir un téléviseur couleur de 55 centimètres auprès d'un commerçant de la ville, alors que les contrebandiers proposent le même article pour un mois et demi à deux mois de salaire. Le laxisme des

¹ - Dans plusieurs villes marocaines, ce phénomène gagne de plus en plus de terrain. Ces femmes ne sont pas seulement des transporteuses de marchandises, mais aussi vendeuses le long des axes les plus fréquentés, dans les souikas l'après midi et même dans des locaux mieux entretenus.

² - Durant l'année 1995, une publicité télévisée incite les consommateurs à boycotter les produits de contrebande qui portent préjudice aux Marocains et à l'économie nationale.

autorités ne peut s'expliquer que par l'intérêt. Ce phénomène constitue un débouché pour des milliers de chômeurs, célibataires ou chefs de famille qui ont trouvé une raison d'occuper leur temps, et surtout une source de revenus. De plus, les petits trafiquants essaient, chaque jour, de se débarrasser au plus vite de ces marchandises qui leur "brûlent les doigts", alors qu'en amont, seule une minorité privilégiée maîtrise ce circuit. Pour conserver leur clientèle, les détaillants qui empruntent le circuit officiel ont adapté, eux aussi, la vente de marchandise de contrebande en dépit du risque d'amende¹.

Ainsi, la marchandise issue de la contrebande ne remplit aucun rôle de complémentarité dans le système commercial d'Inezgane. Bien au contraire, elle déclenche une concurrence inégale avec les articles provenant des voies officielles. Entre la qualité et le prix, le choix du consommateur est fait : "*Il s'agit, bien sûr de contrefaçon, mais un téléviseur reste un téléviseur tant qu'il marche, n'est-ce pas ?*" (interview d'un client, 1993).

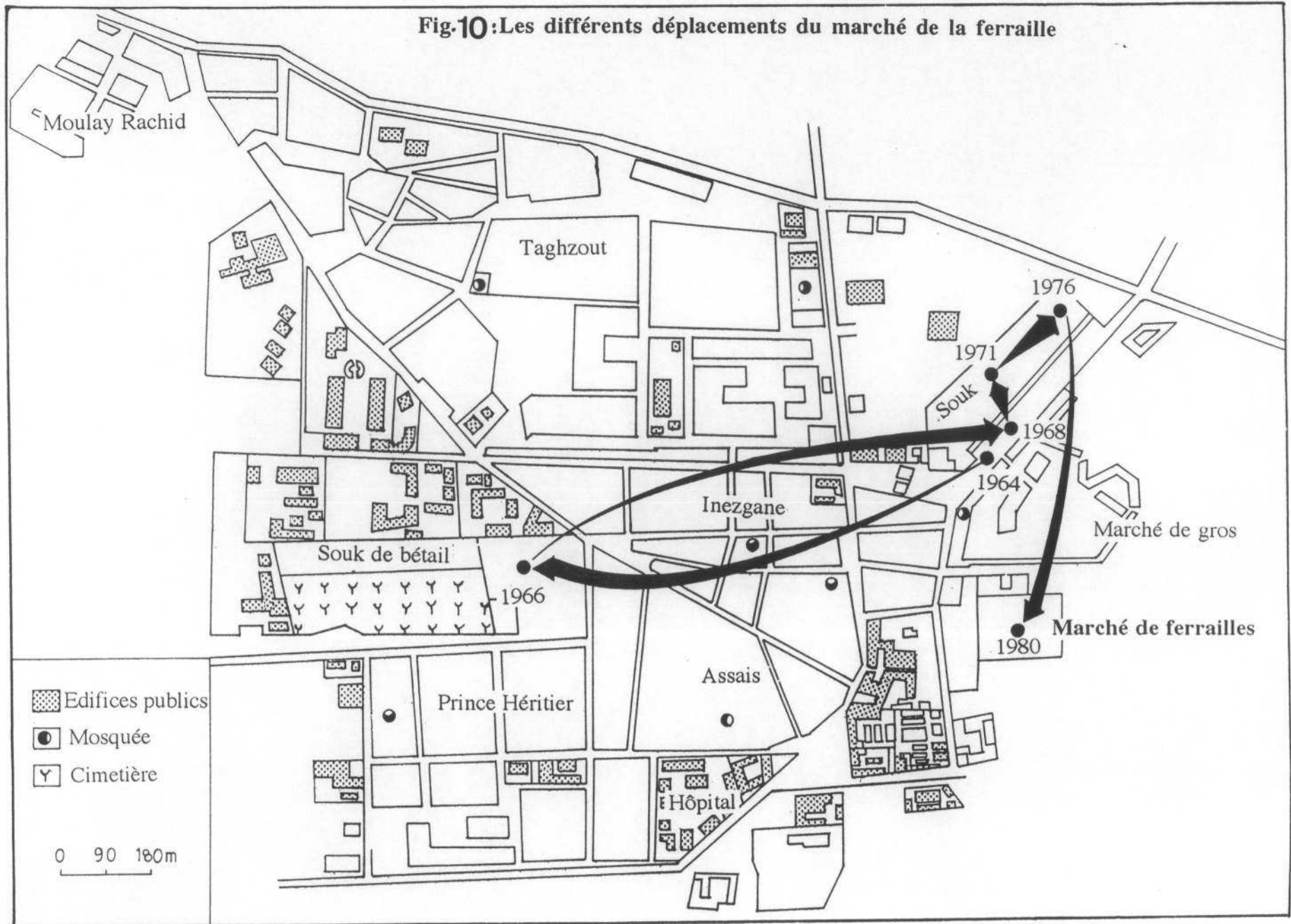
5. Le marché de la ferraille : d'une survie à une structure complexe

Nulle rue n'échappe au ferrailleur forain : du quartier de ville au bidonville, des dizaines d'hommes poussent leurs charrettes et tentent de récupérer le maximum d'objets encore utilisables. La pêche à la bonne occasion les motive et les aide à supporter la fatigue d'une rude journée. L'après-midi, ils seront tous au rendez-vous à la *souika* et au marché pour vendre leurs trouvailles. Entre les artisans réparateurs, les grands collecteurs et les consommateurs, les objets passent de main en main jusqu'à ce que la charrette soit vidée. Ainsi se répète la vie quotidienne du ferrailleur.

A Inezgane, le marché de la ferraille a vu le jour en décembre 1980 après plusieurs déplacements et une longue mutation. En effet, les déplacements successifs, depuis 1964, rejoignent ce phénomène national qu'est le rejet des marchés qui ont un rapport avec les campagnards et qui reflètent, en même temps, la pauvreté urbaine. Le marché de la ferraille s'est toujours installé à la limite de la ville. En 1964, il se trouvait à l'extrême Sud-Est d'Inezgane. Deux ans après, il était chassé à l'extrême Ouest. De 1968 à 1976, il faisait corps avec le souk hebdomadaire. Une fois que ce dernier a commencé à devenir permanent, le marché de la ferraille a été rejeté au Sud de la ville, sans aucune voie d'accès correcte. Ce déplacement n'explique en aucun cas que ce marché ait constitué un obstacle à l'aménagement puisque ses anciennes places étaient remplacées par le marché de gros de fruits et des légumes, par le souk des marchandises et par le souk de bétail. Les autorités ne font que remplacer un marché par un autre.

¹ - Durant le premier semestre 1996, les autorités marocaines ont adopté des mesures d'assainissement contre la contrebande et la drogue. Des dizaines de procès ont eu lieu. Des années de prison et des milliards d'amendes ont été distribués. Par conséquent, les habitants se sont trouvés bousculés, les réseaux de protection cassés, les filières brisées. Ainsi, la fausse activité "illégal" est sanctionnée par l'assainissement. Mais tant que l'Etat ne proposera pas de réelle solution, il y aura toujours de grands et de petits "débrouillards" qui, en violant la loi, avec le concours bienveillant d'une partie de l'administration, s'enrichiront à vue d'oeil.

Fig.10: Les différents déplacements du marché de la ferraille



En fait, on préfère le marché qui exhale moins la pauvreté urbaine, principalement à Inezgane, qui se considère comme une petite ville populaire, riche par ses potentialités commerciales. Si la carte (fig. 10) résume ses déplacements, ses profondes mutations méritent d'être mises en évidence. En 1968, les autorités locales souhaitaient "mettre de l'ordre" dans cette activité en déplaçant tous les ferrailleurs vers un marché mis à leur disposition à la sortie d'Aït Melloul (vers le nouvel aéroport). Malgré sa bonne structure et la dimension des locaux, le nouveau marché n'attirait que les grands ferrailleurs et les grands collecteurs. La majeure partie des commerçants ont préféré soit fermer leurs locaux, soit les céder en poursuivant leur activité comme ferrailleurs forains et en exposant leurs articles à l'intérieur du souk, tous les jours sauf le mardi.

Etant donné leur nombre et l'anarchie de leur implantation, dix ans après, la municipalité a été contrainte d'aménager l'actuel marché en lots de petites dimensions. Les ferrailleurs s'étaient eux-mêmes chargés d'une construction précaire en bois et en tôle ondulée. Après plusieurs incendies, les autorités ont autorisé des constructions en dur. A la fin des années quatre-vingt, le commerce de ferrailles du grand Agadir se structurait de la manière suivante :

- un marché de la ferraille à Ait Melloul, avec 80 locaux spécialisés dans les pièces détachées de véhicules, sorte de casse et de collecte de ferrailles diverses ;
- des ferrailleurs d'Agadir au sein du souk Elhad, exposant des objets de bonne qualité, voire de luxe, vraie brocante spécialisée dans le mobilier ;
- à Inezgane, un marché ouvert aux petits collecteurs et aux nouveaux venus. Dans les 301 locaux, nous retrouvons toutes sortes de matériels, depuis l'équipement de coiffure ultra moderne jusqu'aux morceaux de sandales, en passant par le mobilier, la droguerie et, de plus en plus, les pièces détachées pour tous types de véhicules.

En 1992, après l'incendie du souk d'Agadir, la municipalité a interdit la réinstallation des ferrailleurs, surtout à l'extérieur du souk où un noyau dur commençait à prendre du volume. On a proposé de les réintégrer dans le marché de la ferraille d'Inezgane. Les prix des fonds de commerce ont donc été multipliés par deux à quatre. Actuellement, les 301 locaux comptent 210 points de vente, 35 artisans, 13 entrepôts, et 43 d'entre eux sont fermés. L'arrivée de certains ferrailleurs d'Agadir a redynamisé l'activité à Inezgane. Une spécialisation a commencé à se profiler comme le démontre le tableau suivant :

Tableau 25 : Structure et évolution du commerce dans le marché de la ferraille

Types	1982	%	1994	%
Alimentation	1	0,8	0	-
Habillement	2	1,6	0	-
Equipement domestique	16	13,2	36	17,1
Matériel de transport	10	8,3	90	42,8
Articles de bois	0	-	9	4,3
Articles en fer	?	-	13	6,2
Services	14	11,6	10	4,8
Autres	78	64,5	52	24,8
TOTAL	121	100	210	100

Sources : Carnets de tournées de 1982

Enquête personnelle 1994

En 1982, les points de vente non spécialisés représentaient les deux tiers de l'activité. En 1994, une forte régression a ramené ce chiffre à un quart. Dans le même temps, le matériel de transport et l'équipement domestique ont été multipliés par 9.

Nous aborderons cette évolution à travers trois cas :

- Le commerce des pneus : *la chaleur fait exploser les pneus, principalement l'été*

Au marché, on trouve 19 points de vente, dont 14 ferrailleurs originaires de Jemâa Shaim. Tous les vendeurs ont débuté comme forains puis sont devenus collecteurs de pneus à travers les grandes villes de Marrakech, Beni Mellal, Jadida et Agadir. Les pneus seront revendus à Casablanca où quatre usines les rechapent.

Cette spécialité s'est développée à Inezgane au début des années quatre-vingt dix et c'est probablement l'une des conséquences qui a permis l'essor des pneus d'occasion européens entrés par Ceuta et Mellila. Depuis, au marché de la ferraille d'Inezgane, on est davantage vendeur que collecteur.

Une masse importante et diversifiée de clients est attirée par ces articles : des fonctionnaires, des agriculteurs et des transporteurs clandestins circulant dans les centres et dans les campagnes du Souss et du Sud. En raison de ses faibles revenus et des prix prohibitifs des pneus neufs, la clientèle s'est orientée vers les pneus d'occasion. Même la centaine de charrettes circulant encore dans les rues des centres du grand Agadir a bénéficié du phénomène.

Malgré sa nouveauté à Inezgane, ce commerce a prospéré : *"j'ai perdu deux ans dans la réparation des pneus à Ait Melloul. Quand je me suis aperçu que la demande d'occasion s'amplifiait par rapport à la réparation, j'ai décidé, avec l'aide de mon frère, d'investir dans*

ce marché et d'acquérir un fonds de commerce". Chaque article vise une catégorie de clients : les pneus en bon état sont demandés par les propriétaires de véhicules personnels, ceux qui sont dans un état moyen s'adressent aux usagers de charrettes et ceux qui sont en mauvais état finiront dans les fours des poteries ou chez les artisans d'articles ruraux.

- Les droguistes : les seuls Soussis au marché de ferrailles

Il faut distinguer deux types de commerçants : ceux qui vendent des articles usagés apportés des grandes villes et surtout de Casablanca (5 points de vente) et ceux qui exposent des "déchets" d'usine (4 locaux) comportant des défauts sur des articles neufs. L'origine des deux types de commerçants est différente : si les premiers ont suivi le même itinéraire que les ferrailleurs (forain --> collecteur --> spécialisé dans un article), les seconds sont tous des Soussis employés chez des droguistes de Casablanca. Dès leur retour, en l'absence ou plutôt à cause de la cherté des locaux dans les axes commerciaux de la ville, ils ont été contraints de se réfugier dans le marché de la ferraille.

Compte tenu des prix modérés pratiqués, ces produits ont progressivement trouvé une large clientèle auprès des ménages construisant leurs habitations dans l'une des agglomérations du grand Agadir, là où la qualité n'était qu'un rêve face à la nécessité de trouver un "abri" permettant d'échapper à la réalité d'un loyer absorbant jusqu'à 23% de leurs dépenses (Direction de la Statistique, 1987), voire de 40 à 50% pour certaines catégories.

- Les articles inclassables : un désordre qui dissimule une structure

Les ferrailleurs non spécialisés sont les plus nombreux. Chez eux, on ne parle pas d'articles mais de matière, et chacune possède ses propres collecteurs et ses propres prix.

D'origine chiadmie, la plupart de ces commerçants ont constitué un réseau de ferrailleurs forains qui les approvisionnent presque 7 jours sur 7 et un réseau de mécaniciens de la région. Après avoir amassé une quantité relativement importante, les grands collecteurs se déplacent pour les acheminer : à Casablanca pour l'aluminium lourd et léger ainsi que pour le plastique, à Ait Melloul pour le fer (la ferraille) avant son exportation par le port d'Agadir, ou dans les fonderies de la région pour la fonte.

Enfin, dans ce marché où l'on déteste la pluie, le vent et le feu, le ferrailleur compare ce commerce au *"jeu de hasard où nous pouvons espérer la fortune en deux ou trois opérations ou bien tout perdre d'un coup"* (interview de M.D). Ces "jeux de hasard" attirent de plus en plus les chômeurs et les immigrants. Faute de place, les ferrailleurs s'étaient installés au souk avant son incendie. Actuellement, ils s'installent devant la porte du marché de la ferraille. Ils sont tellement nombreux qu'on a l'impression d'être devant un nouveau "marché

de ferraille forain" rassemblant environ 212 ferrailleurs et artisans¹. D'ici 6 mois à 1 an, ce nombre se modifiera nécessairement. Qu'il régresse ou qu'il double n'est pas un problème, la véritable question demeure la suivante : pourquoi ce commerce représente-t-il 14,2% de tous les locaux actifs à Inezgane et 25% du commerce de détail ? La réponse est sans doute, selon nous, que le commerce urbain est tellement hypertrophié qu'il ne laisse plus aucune chance d'insertion aux chômeurs de la région et aux nouveaux immigrants. La vente de la ferraille est donc la seule solution de survie.

d- L'entretien de la personne : 5 % du budget des consommateurs, 5 % des points de vente et 5 % de taux de croissance

Prendre soin de sa personne et consacrer un certain temps à ses loisirs, telles sont les nouvelles préoccupations des citadins. Dans les dépenses des ménages. Les loisirs absorberaient autant que le transport ou l'équipement de ménage (environ 5,1%). Dès lors, ils "*sont un bon révélateur de nouvelles formes de consommation et de l'accès à l'urbanité*" (Troin J.-F., 1986).

A Inezgane, le taux de croissance annuel de cette branche est de 5,0% (1971-1994). Cette croissance lui a donné la quatrième place dans la hiérarchie commerciale avec 5,4%.

Quelles sont donc les lignes de force de ce commerce ?

Tableau 26 : Evolution et structure du commerce de l'entretien et des loisirs de la personne à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Pharmacie	2	7,7	4	4,5	10	12,3
Parfumerie	3	11,5	37	41,6	29	35,8
Herboristerie	0	0	1	1,1	6	7,4
Articles de Sports	0	0	4	4,5	4	4,9
Articles de pêche et de chasse	1	3,8	2	2,2	2	2,5
Librairie	6	23,1	8	8,9	10	12,3
Tabac / Journaux	11	42,3	15	16,8	9	11,1
Disques / Cassettes	1	3,8	13	14,6	6	7,4
Jouets / Musique	1	3,8	5	5,6	4	4,9
Autres	1	3,8	0	0	1	1,2
TOTAL	26	99,8	89	99,8	81	99,8

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle pour 1994

¹- Notre comptage de 1994 nous a donné les chiffres suivants : 170 inclassables, 12 cordonniers, 11 coiffeurs, 7 réparateurs de radios, 6 restaurants mobiles, 4 soudeurs et 2 réparateurs de clés.

Dans les années soixante-dix, 26 points de vente s'intéressaient à l'entretien et aux articles de loisirs. Le taux de croissance annuel de 11,8% de ce genre d'établissements, qui comptait 89 magasins en 1982, appelle toutefois une certaine prudence. Il faut signaler ici que la régression importante, dans certaines sous-branches, en 1994 ne constitue pas vraiment un recul mais plutôt une question de précision liée au recensement de 1982.

On peut penser que le nombre de parfumeries est exagéré¹ car il existe des commerçants de laine ou même des épiciers qui exposent en vitrine des parfums et des produits de beauté. Il en est de même pour la sous-branche du tabac et les journaux qui se trouvent habituellement chez les épiciers.

En ce qui concerne les articles d'entretien de la personne, à l'exception de la pharmacie, c'est la femme qui fait activer le commerce des produits de beauté et des plantes médicinales. Abandonnant peu à peu l'utilisation des produits traditionnels (*henné, kohl, souak...*), elle les a remplacés par des produits industriels de couleur plus foncée. A contrario, elle fait toujours confiance à la médecine traditionnelle (cf le nombre d'*Attar*).

Les produits d'hygiène représentent 55%. La plupart de ces commerçants sont des R.M.E., comme cet émigré d'Ait Baâmrane qui est retourné chez lui en 1978 : *"en s'installant à Ben Sergao avec une famille nombreuse, j'ai été chauffeur de grand taxi pendant 4 ans. J'ai voulu ouvrir un commerce, mais j'ai hésité entre Ait Melloul où la clientèle est trop localisée, et Agadir, mais la vie y est trop chère, ou encore Inezgane qui s'imposait par l'attraction d'une clientèle lointaine qu'elle exerçait. A l'époque, c'était un commerce dévalorisant (de honte) pour la plupart des commerçants Chleuhs"*. C'est pourquoi les premiers vendeurs de ces produits étaient des non-Soussis (marrakchis) qui se voyaient forcés de mélanger un certain nombre d'articles comme des cassettes ou des sous-vêtements. Ce n'est que plus tard que les émigrés *Chleuhs*, plus habitués à ce type de commerce à l'étranger ou à Casablanca, ont ouvert leurs locaux.

La médecine traditionnelle est très plébiscitée, non seulement dans le Souss, mais aussi dans tout le Sud. Ce phénomène s'explique pour plusieurs raisons :

- le manque d'hôpitaux publics et le sous-équipement de ceux qui existent dans certaines villes (le scanner le plus proche se trouve à Marrakech), en plus du coût élevé des soins chez les médecins privés ;
- une longue tradition de soins chez les *fquihs*, qui envoyaient le plus souvent les malades à l'*attar*. Cette pratique existe toujours avec des herboristes qui ont modernisé cette activité. Pour rassurer leurs clients, certains leur demandent même des analyses médicales (de sang ou d'urine). Mais, le plus souvent, ce ne sont que des charlatans qui associent la vente de plantes à la pratique de la sorcellerie et de la voyance.

¹ - L'un des enquêtés nous a affirmé qu'ils n'étaient que cinq commerçants en produits de maquillage en 1982.

En ce qui concerne la culture, nous pouvons déduire ses caractéristiques à travers les livres qui circulent dans la région. Tout d'abord, il faut signaler la faible croissance de ce commerce entre 1971 et 1982, suivi d'une décroissance de 1,6% par an jusqu'en 1994.

La prédominance du livre islamique caractérise les librairies d'Inezgane et marque l'originalité de toute la région. C'est dans le contexte culturel soussi que nous pouvons en chercher l'explication. En effet, depuis des siècles, chaque tribu se charge de l'organisation et du bon fonctionnement de son école coranique. Ce système d'éducation, à travers les générations, nous a transmis une centaine d'*oulamas* et une dizaine de grandes écoles de science islamique. A titre d'exemples, citons l'école de Tanalt (Anti-Atlas), qui reçoit en permanence plus de 250 élèves pris en charge par la population, et celle d'Ait Ouadai qui compte environ 500 élèves. De temps en temps, les élèves, comme leur *fquih*, sont contraints de se déplacer à Inezgane pour se procurer des livres qu'ils ne trouvent nulle part ailleurs.

A cela se sont ajoutées, plus récemment, les grandes écoles publiques qui enseignent la science islamique : la Faculté de Chariâa à Ait Melloul, la Faculté de Lettres d'Agadir et l'Institut Islamique de Taroudant. En outre, avec les associations islamistes, nous constatons une réislamisation des jeunes qui revendiquent un Islam de source et non de tradition. C'est à travers de petits livres que les associations tentent de guider davantage de jeunes.

Tout cela garantit une clientèle importante et régulière en faveur des libraires d'Inezgane. L'activité commerciale du livre islamique a attiré même un Fassi qui possède une maison d'importation de livres orientaux à Casablanca. Il s'est d'abord installé à Agadir en 1982 puis à Inezgane entre 1984 et 1993. Il a dû fermer son magasin en raison de la mauvaise entente entre Fassis et Soussis. De plus, les libraires soussis sont souvent d'anciens *fquih*s. Leurs locaux sont donc des points de rencontres ou de recueil d'informations sur les bonnes écoles, les meilleurs *fquih*s ainsi que sur les livres les plus utilisés.

En ce qui concerne les livres scolaires et de culture générale, leur commerce ne marche pas bien. D'une part, il s'agit d'une vente périodique et, d'autre part, la majorité des centres du grand Agadir, comme ceux du Souss, possèdent des librairies scolaires : 11 à Dchéira, 4 à Ait Meiloul et Ben Sergao... et 3 à Biougra.

Presque tous nos enquêtés ont parlé d'une crise culturelle, notamment dans les centres du Souss par rapport à ceux du Nord. Cette crise est masquée par les prix des livres alors que la véritable cause est l'épanouissement de la "culture de la brique" (la spéculation foncière), qui atteint même les plus gros consommateurs de livres, les instituteurs et les professeurs.

Enfin, faute d'entreprises et d'instituts techniques, Inezgane ne possède aucune papeterie. Dans ce domaine, Agadir détient le monopole.

Au Maroc, la rapidité de la croissance urbaine avait pour seul objectif résoudre la crise du logement. C'est pourquoi des quartiers, des agglomérations et même des villes manquent actuellement de tout équipement social, culturel ou sportif. En conséquence, les

commerçants d'articles de sports n'ont qu'un marché très restreint : d'un côté, ce sont les établissements scolaires qui renouvellent leurs équipements sportifs à la rentrée et, d'un autre côté, les quelques clubs sportifs dispersés dans les centres du Souss et du Sud sont obligés de se déplacer à Inezgane ou à Agadir pour s'approvisionner. Pourtant, faute de moyens financiers, les utilisateurs sont contraints de pratiquer leurs activités sportives en réduisant leurs dépenses au minimum.

Cette tendance est confirmée par le nombre de commerçants qui stagne à 6, dont 4 vendeurs d'équipements divers, un marchand d'articles de chasse et un autre d'articles de pêche. Si l'autorisation est un obstacle pour ceux qui veulent investir dans la vente d'armes et si le commerce des articles de pêche est gêné par le suréquipement d'Agadir dans ce domaine, l'irrégularité du commerce des autres équipements sportifs empêche l'apparition de nouveaux points de vente.

Enfin, pour les loisirs, le commerce des disques et des cassettes a une importance en rapport avec la place d'Inezgane comme lieu d'exposition de la nouveauté de la chanson *tachelhite*. Les 5 maisons d'enregistrement d'Inezgane (Voix du Souss, Voix d'Ifni, Chella, l'Art Moderne, Afoulki Disque) et les 10 maisons d'Agadir ont assurément largement contribué à cette image.

Or, faute d'organisation et de contrôle, la "double clandestinité" se manifeste dans cette activité. En effet, la plupart des maisons mentionnées travaillent dans les agglomérations périphériques ou les quartiers résidentiels dans le flou le plus total au niveau des prix pratiqués, du nombre de cassettes produites ou du personnel employé. Après la parution des cassettes, une autre clandestinité commence avec les copies piratées qui envahissent peu après le marché.

Pourtant, cette anarchie n'empêche pas les Soussis, citadins ou ruraux, de profiter de leur visite à Inezgane pour s'informer ou pour acheter les cassettes des nouvelles chansons que nous entendons dans la plupart des rues de la ville. Ce plaisir cache une contradiction peu visible : il s'agit de l'apparition de nouvelles maisons et de la faillite d'autres (Voix du Souss) à une vitesse étonnante.

Ainsi, hormis la parfumerie et la pharmacie, les autres articles de cette branche ne préparent pas les consommateurs à atteindre un degré avancé d'urbanité : une "monoculture" traditionnelle encore puissante et une faiblesse remarquable de l'équipement sportif comme celui des loisirs en sont la preuve. Sans doute Agadir, la nouvelle ville, monopolise-t-elle ce secteur, dit moderne.

e - Les produits ruraux : résistance ou adaptation ?

Quoiqu'il permette avant tout d'évaluer la fonction d'intermédiaire entre la ville et sa région, le commerce des produits ruraux peut aussi mettre en évidence le caractère rural d'une

ville. A Inezgane, il ne représente que 3,6% du total des implantations commerciales. Cette faiblesse est sensible depuis les années soixante-dix (4,4%) même si l'on constate une bouffée d'oxygène dans les années quatre-vingt (6,1%). La ventilation suivante nous permettra de préciser la spécificité de ce commerce à Inezgane.

Tableau 27 : Evolution et structure du commerce des produits ruraux

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Attar	9	25,7	18	26,8	33	60,1
Volailles et Œufs	1	2,8	16	23,9	8	14,5
Miel	1	2,8	0	0	5	9,1
Céréales	0	0	19	28,4	1	1,8
Paille	2	5,7	1	1,4	0	0
Karoube	1	2,8	1	1,4	0	0
Henné	2	5,7	0	0	0	0
poterie	5	14,4	5	7,5	2	3,6
Charbon - Bois	12	34,4	5	7,5	5	9,1
Autres	2	5,7	2	3,1	1	1,8
TOTAL	35	100	67	100	55	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

De 8 articles en 1971 à 7 en 1982 et à 6 en 1994, la diversification des produits ruraux régresse-t-elle vraiment ou prend-elle d'autres formes et emprunte-t-elle d'autres itinéraires ? Quelle que soit la réponse, ce genre de commerce vivait et vivra essentiellement dans les souks. Notre tableau est donc loin de refléter la réalité du commerce de ces produits à Inezgane. Toutefois, nous tenterons de présenter "l'image citadine" de ce commerce avant de la compléter par le rôle du souk.

Les produits ruraux bruts ont enregistré un taux de croissance annuel de 12,5% entre 1971 et 1982 et de 1,3% jusqu'en 1994. Ce ralentissement n'est pas dû à la disparition ou à la régression de certains articles. Au contraire, il s'agit d'une promotion de certains d'entre eux au stade du commerce de demi-gros (14 pour les céréales, 9 pour les volailles et les oeufs). Quant au commerce des plantes médicinales (*attar*), il faut le lier à une clientèle très étendue spatialement et surtout à une médecine traditionnelle pratiquée par les *fquih* de la région. Les *attara* enquêtés étaient tous des soukiers puisqu'il *suffit de 3 000 à 5 000 Dh pour commencer cette activité qui est en crise actuellement*" (interview d'un Attar). Au cours de notre enquête, certains *attara* ont remplacé ces articles traditionnels par des vêtements, ou bien sont devenus herboristes ou encore ont seulement ajouté la vente d'épices à celle des plantes rurales. La crise des détaillants peut probablement s'expliquer par le dynamisme des grossistes. Etant



Photo 7 : Vente des Bois et des Charbons

Cliché : M. IGMIDEN - 1993



Photo 8 : Vente de la paille

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

Le recul des produits ruraux dans le commerce urbain a engendré une nouvelle méthode de vente : le commerce ambulant en camion.

donné que l'*attar* vivait beaucoup plus avec des proches ruraux, ces derniers étaient ravitaillés par des soukiers qui, eux-mêmes, s'approvisionnaient chez les grossistes d'Inezgane. Ainsi, il ne reste pour clientèle aux détaillants que certains citoyens nouvellement installés.

Depuis l'apparition des petites entreprises d'aviculture dans le Souss (Taliouine, Ait Melloul, Sidi Bibi, Temsia...), les marchands d'oeufs et de volailles ont plus ou moins cessé de collecter les produits dans les souks de la région. L'absence de marché spécialisé disposant de locaux mieux adaptés a limité l'évolution des points de vente en dépit de l'expansion de la croissance de la production industrielle et surtout de l'importance de la consommation de la viande blanche. Le nombre de commerçants depuis 1982 est demeuré le même. Ces derniers se répartissent entre 9 grossistes et 8 détaillants.

Pour les autres produits ruraux, seule la vente du miel résiste encore dans les rues d'Inezgane. Cette résistance est due à l'entrée des acteurs urbains dans le domaine de l'apiculture. Les abeilles du Souss ont désormais un cycle de trois périodes, dont chacune correspond à un espace défini et à la production d'un type de miel différent. La distribution du miel a débuté en 1971 par l'association de deux Hihis à Inezgane. Les autres commerçants ne se sont installés qu'à partir de 1989, l'année suivant une production record. D'après eux, la consommation de ce produit est de plus en plus importante, malgré la perte des meilleurs clients, les R.M.E., qui s'approvisionnent depuis un certain temps en Espagne. Les vendeurs de miel diffusent aussi des produits complémentaires, tels que le beurre (doux ou salé) ou l'huile d'olive et d'argane.

Les produits de poterie et le charbon de bois sont les seuls articles ruraux transformés représentés dans la ville et ils sont d'ailleurs en déclin depuis 1971. Pour survivre, les deux points de vente des produits de poterie ont opté pour la qualité. A côté des produits traditionnels en argile, ils exposent de plus en plus d'objets en céramique peinte importés de Salé, Fès, Safi, Marrakech et Temsia, destinés à la décoration de la maison. Le commerce de charbon et de bois à brûler, quoiqu'il ait enregistré un taux de croissance négatif de 3,7%, a une résistance conditionnée par la présence de 12 bains et douches, de nombreux fours et boulangeries qui, pour la plupart, utilisent encore l'énergie traditionnelle qu'est le bois. Etant donné la vulgarisation de l'usage du butane auprès de tous les ménages, le charbon est largement utilisé pour préparer des plats traditionnels (*tajine*) et spécifiques (brochettes).

En définitive, les produits ruraux accusent une faiblesse croissante. Sans doute le coût élevé des locaux et la spécialité commerciale intensifiée dans la ville sont-ils responsables du rejet, et non de l'élimination, de ces articles vers le nouveau souk.

f- Le matériel de transport : Ait Melloul, un défi

Ce commerce a bénéficié de trois avantages. Premièrement, une dizaine de réparateurs mécaniciens (Européens, Juifs et Marocains) qui s'étaient installés à Inezgane après le séisme sont retournés à Agadir après la reconstruction. En revanche, les Marocains sont restés sur place, encouragés par l'accès facile à leurs échoppes et l'existence de quelques vendeurs de pièces détachées. Deuxièmement, la situation d'Inezgane sur une route qui connaît une forte densité de trafic allant jusqu'à 25 000 véhicules par jour¹, dont 12 790 visitaient réellement la ville en 1992, est un atout important, d'après nos comptages. Troisièmement, la gare routière la plus importante du Sud marocain, qui compte quotidiennement plus de 4 000 départs de grands taxis et de 150 autocars, anime davantage le commerce du matériel de transport.

Cependant, au début des années quatre-vingt, Ait Melloul, profitant de sa position de carrefour, a commencé à attirer les activités de l'industrie et du transport. A ce niveau, Ait Melloul a-t-elle déclenché une vive concurrence avec Inezgane ? Cette question nécessite d'analyser les données du tableau suivant :

Tableau 28 : Evolution et structure du commerce de matériel de transport à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Pièces détachées	11	37,9	16	51,6	27	58,7
Batteries	0	0	2	6,5	4	8,7
Pneus	2	6,9	6	19,4	2	4,3
Pièces motocyclettes	8	27,6	1	3,2	7	15,2
Stations services	6	20,7	5	16,1	4	8,7
Voitures d'occasion	0	0	1	3,2	1	2,2
Autres	2	6,9	0	0	1	2,2
TOTAL	29	100	31	100	46	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

La vente des équipements de transport n'a cessé de progresser malgré la montée d'Ait Melloul, même avec un décalage très net. Le taux de croissance des points de vente de ces articles était de 2% entre 1971 et 1992, alors qu'il était de 8% à Ait Melloul pour la même période.

Au niveau de l'équipement des véhicules, la croissance est plus importante pour les pièces détachées que l'on trouvait dans 11 points de vente, alors que ces derniers sont

¹ - Les Services Routiers des Travaux Publics nous ont précisé que la moyenne journalière des véhicules sur la section Agadir-Inezgane était de 17 895 en 1990.

aujourd'hui au nombre de 27. La même évolution se constate à Ait Melloul, où ils passent de 11 à 38. Bien que le parc de véhicules de transports, de voyageurs ou de marchandises soit plus réduit dans le Sud que dans le Nord du Maroc, il est bien concentré dans le Souss aval, ce qui explique l'évolution du commerce des pièces détachées. Une grande partie des véhicules qui circulent dans le Sud sont importés par des émigrés. Mais, dans la plupart des cas, ce sont de très anciennes voitures en mauvais état. Cette "casse d'Europe" nécessite le plus souvent des entretiens réguliers. Dans les années soixante-dix et au début des années quatre-vingt, nos enquêtés ont relié l'importance du commerce de matériel de transport aux R.M.E. venus rendre visite au bled en voiture. La vie est dure en Europe pour les émigrés qui doivent économiser pour rentrer au pays l'été et envoyer de l'argent à la famille. C'est pourquoi ils achètent des voitures en plus ou moins bon état, et *"profitent de leur présence au bled pour procéder à l'entretien du véhicule, moins coûteux ici qu'en Europe. Aujourd'hui, ces émigrés possèdent des véhicules qui demandent peu d'entretien et pas de pièces détachées. Plus encore, ils sont devenus de vrais vendeurs puisque tous nous apportent des pièces neuves ou d'occasion, dont la valeur peut atteindre de 20 000 à 50 000 Dh"* (interview d'un commerçant de pièces détachées).

Actuellement, la vente des pièces est plus marquée l'hiver car les pannes se multiplient sur des routes mal entretenues et des pistes non importantes. La visite au marché de la ferraille ou aux commerçants de matériel de transport devient alors nécessaire.

Afin de répondre à la question posée, nous avons multiplié nos visites à Ait Melloul pour rechercher quelles sont ses particularités par rapport à Inezgane. L'équipement du transport à Ait Melloul nous est apparu plus spécifique aux camions, autocars, tracteurs et camionnettes. Inezgane expose plus volontiers des équipements de différentes marques pour des véhicules particuliers. Ait Melloul a donc tissé des liens étroits avec le monde rural et les transporteurs, alors qu'Inezgane a développé des relations avec les particuliers et les sociétés qui constituent une clientèle plus fidèle et plus régulière.

L'équipement des motocycles a été étrangement recensé car huit points de vente ont été signalés en 1971 et un seul dix ans après. On peut imaginer que certains vendeurs de câbles de freins, de chambres à air et de pneus ont été répertoriés comme points de vente alors que la réparation constituait leur principale activité. Le vélo, et surtout la moto, sont des moyens de transport assez utilisés entre les agglomérations du grand Agadir. Inezgane reçoit quotidiennement environ 3 800 personnes venues à moto et 850 à vélo. La plupart d'entre elles viennent de Tarrast, Jorf et Dchéira. Les services de réparation sont assez bien répartis dans les centres voisins. Les réparateurs cyclistes d'Inezgane ont eux-mêmes développé leur spécialité en associant la vente des pièces détachées et annexes à la réparation. Peu après, encouragés par les fournisseurs, ils ont travaillé avec des véhicules forains, qui leur accordaient d'importants crédits, ont scindé leurs activités ou ont éliminé la réparation, s'attribuant ainsi le rôle de demi-grossistes. Tous les réparateurs-cyclistes du grand Agadir, associant vente et réparation, s'y approvisionnent exclusivement, à l'exception d'Ait Melloul qui dispose de trois points de vente.

Enfin, les stations service ont régressé à raison d'une station par décennie. Elle se délocalisent dans les périphéries, sur les grands axes routiers. A Inezgane, 3 des 4 stations sont installées sur la Nationale 32. Ait Melloul ne possède également que deux stations alors que, sur la route d'Ouled Teima, 8 stations se concurrencent sur 30 kilomètres !

Si Ait Melloul affirme sa supériorité dans le commerce du matériel de transport grâce à sa position sur l'axe Sud-Est du Royaume et sa relation étroite avec le monde rural de la plaine du Souss, Inezgane n'est pas près de céder sa force attractive, grâce à sa gare routière qui garantit une clientèle régulière et au parc de véhicules personnels qui continue de croître à un rythme important, tant à Agadir que dans les agglomérations voisines.

Conclusion

Si l'activité commerciale traduit assez fidèlement le type de société dans laquelle elle est implantée, à Inezgane, elle est marquée par deux lignes de force :

- le suréquipement, qu'il ne faut pas considérer comme un point négatif, mais comme une preuve de bonne santé du commerce ;

- la spécialisation, puisque l'étude de l'évolution de ce secteur nous a permis de noter l'apparition de nouveaux types de commerces qui s'expliquent par de nouveaux besoins des clients.

Ainsi, après le suréquipement, la spécialisation rendra certainement Inezgane plus attractif et affirmera sa place exceptionnelle dans le système commercial du Souss.

D - APRES LES SERVICES DE BASE S'OUVRE L'ERE DES SERVICES SUPERIEURS

"Le poste "services et loisirs" est démesurément gonflé dans les petites villes en crise, à l'artisanat ruiné et au chômage important. Un transfert se fait donc réellement vers les activités de service : il traduit une véritable paupérisation". (Troin J.-F., 1971)

En effet, la sécheresse, l'exode rural et l'urbanisation accélérée débouchent sur la crise qui favorise "le développement d'une kyrielle de petits métiers considérés soit comme principale source de revenus, soit comme appoint" (El Malki H, 1986). Il suffit souvent d'un local ou d'un savoir-faire simple pour être prestataire de services par rapport au commerçant qui doit investir un capital plus ou moins important. A Inezgane, depuis 1971, 20 nouveaux locaux de services s'installent chaque année avec une nette expansion des activités modernes.

Tableau 29 : Part des services dans l'équipement commercial

Types	1971	%	1982	%	1994	%
Commerce de détail	783	65,9	1090	59,5	1495	54,7
Commerce de gros	66	5,6	168	9,1	419	15,3
Services	359	28,5	573	31,3	818	30,0
TOTAL	1188	100	1831	100	2732	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle pour 1994

Il ressort de ces chiffres que les services sont restés constants en pourcentage mais qu'ils ont plus que doublé en valeur absolue en 23 ans. Quant à la régression du commerce de détail, elle a été compensée par la croissance du commerce de gros. Pourtant, les services ont enregistré un taux de croissance annuel de 3,9 % entre 1971 et 1994, beaucoup moins que le commerce de gros (8,3%), et un peu plus que le commerce de détail (2,8%). Pour faire apparaître les spécificités d'Inezgane, nous avons réparti cette branche des services en six sous-catégories, sans compter l'artisanat traditionnel de production qui fait actuellement l'objet d'une thèse (voir Agouram L.).

Nous remarquons que toutes les branches ont subi des croissances plus ou moins régulières. Cependant, les services personnels ont gardé les mêmes spécificités depuis les années soixante-dix. En revanche, l'hôtellerie-restauration a bénéficié de la gare routière, de la fonction publique et du souk. De plus, l'apparition d'autres spécialités, comme la crèmerie, a été déterminante pour la croissance de la restauration.

Nous étudierons en détail la structure et l'évolution de chaque catégorie afin de savoir si Inezgane offre aux "petits services refuges" une chance de s'installer ou même de s'intégrer.

Tableau 30 : Evolution et structure des services à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Hôtels-restaurants	91	26,8	186	32,5	241	29,4
Réparation	119	35,1	165	28,8	238	29,1
Soins, services individuels	77	22,7	116	20,2	121	14,8
Loisirs divers	26	7,7	51	8,9	111	13,6
Professions libérales	24	7,7	46	8,1	95	11,6
Services financiers	2	0,6	9	1,5	12	1,5
TOTAL	339	100	573	100	818	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

1 - L'hôtellerie-restauration : une voisine de la plus grande station balnéaire du Maroc

Cette branche occupe une bonne position depuis 1971, car elle a toujours dépassé le quart des prestataires de services, enregistrant une croissance annuelle de 4,3%. Des vendeurs de beignets aux hôtels classés, la spécificité d'Inezgane reste "la cohabitation" de divers types de services qui adressent aux différentes couches sociales qui fréquentent la ville. Cette branche comporte les équipements suivants :

Tableau 31 : Evolution et structure des services d'accueil et de restauration

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Hôtels seuls	5	5,5	12	6,4	12	4,9
Hôtels restaurants	5	8,8	11	5,9	21	8,7
Hôtels restaurants "maures"	?	?	?	?	20	8,3
Cafés restaurants	47	51,6	79	42,5	89	36,9
Restaurants de poissons	2	2,2	4	2,2	8	3,3
Crémeries	19	20,9	57	30,6	73	30,3
Sandwicheries	9	9,9	21	11,3	16	6,6
Beignets	1	1,1	2	1,1	2	0,8
TOTAL	91	100	186	100	241	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

L'infrastructure hôtelière d'Inezgane se compose de 33 hôtels, dont 4 classés, un à trois étoiles, deux à deux étoiles et un à une étoile. Cela garantit à la ville une capacité d'accueil de 233 lits dans 128 chambres dans les hôtels classés et de 749 lits dans 488 chambres dans les non classés. Notons qu'à l'exception de l'hôtel "Le Provençal" (3 étoiles B), qui est fréquenté par les touristes étrangers, les autres hôtels, petits et souvent sous-équipés, sont généralement fréquentés avant tout par les Marocains.

Pour expliquer ce développement, il faut savoir que l'hôtellerie à Inezgane remonte à l'époque des commerces caravaniers, comme en témoigne l'existence de plusieurs hôtels maures. Grâce à une clientèle diversifiée, ces hôtels ont conservé leur fonctionnement traditionnel. Sans lit ni matelas, les chambres sont uniquement équipées de nattes et les clients doivent apporter leurs couvertures. Dans ces conditions, il est rare qu'un client prenne une chambre à lui seul en dépit du faible prix (10 Dh/jour). Il s'associe souvent avec deux à quatre personnes pour diminuer le coût, préparer les repas, et aussi pour s'assurer une certaine sécurité. La souplesse et les prix modérés de ces hôtels attiraient depuis les années cinquante les soukiers de toute la région Sud, en plus de ceux d'Essaouira, Marrakech et Ouarzazate. D'ailleurs, leur nombre était inexact dans les statistiques : il était de 7 dans les années soixante et est de 20 actuellement. Les recensements de 1971 et de 1982 n'ont pas signalé ce type d'hébergement et plusieurs restaurants populaires ont nié cette activité, même si l'entassement des sacs de voyage dans un coin de la salle laissait supposer le contraire. Il reste à dire que le nombre de nuitées est certainement difficile à évaluer, pour ne pas dire impossible. D'après certains enquêtés, chaque nuit, de 20 à 50 personnes, des soukiers, des commerçants forains, des passagers, des charlatans... sont hébergées de cette façon (par hôtel).

Durant les années soixante et plus encore dans les années soixante-dix, les émigrés soussis ont fait bouger l'économie de la ville. Une fois arrivés à l'aéroport d'Inezgane-Agadir, la majorité d'entre eux préféraient rester 2 à 3 nuits à l'hôtel pour acheter des cadeaux, des vêtements, des équipements et même de la nourriture avant de rejoindre leur famille au bled (la campagne). Une semaine après, certains d'entre eux revenaient sur Inezgane, seuls ou accompagnés d'un membre de la famille afin de "profiter de la vie" : achat de cadeaux, visites médicales, tourisme sur la plage d'Agadir. En dépit de son caractère estival, la fréquentation des hôtels d'Inezgane par les émigrés est demeurée importante grâce à leur générosité. Cette période correspond aussi à la pleine saison.

Après la récupération du Sahara, une autre clientèle, régulière, a séjourné dans les hôtels d'Inezgane. Il s'agissait de militaires en fonction dans le territoire Sud du Maroc. Inezgane n'était pas simplement une étape transitoire mais aussi une étape de défoulement, qui satisfaisait tous leurs désirs, y compris celui de l'achat. Au début des

années quatre-vingt, les services sociaux des forces armées royales ont mis des autocars à la disposition des militaires pour les transporter directement dans les villes du Nord et du Sud. Ces services ont évité aux militaires de perdre du temps dans les transports collectifs privés frustrant ainsi les commerçants et les prestataires de services d'une clientèle fidèle, permanente et généreuse.

C'est ainsi qu'à la fin des années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt dix, l'hôtellerie d'Inezgane a été privée d'un grand nombre de militaires et de la plupart des émigrés. Une masse de plus en plus importante de Marocains fréquentait pourtant ces hôtels. Ces touristes nationaux, attirés par l'aspect populaire de la ville et par un coût de vie moins élevé par rapport à Agadir, ont forgé une image "d'hôtels-dortoirs" pour Inezgane, ces clients quittant la ville pour se rendre à la plage d'Agadir et ne rentrant que le soir. Ainsi, hormis l'hébergement, Inezgane ne profite que rarement de ces nouveaux touristes.

Enfin, malgré tous ces changements, le secteur a enregistré un taux de croissance positif de 4,1% entre 1971 et 1994. Mais, ce qui est frappant, c'est que certains hôtels classés ont été obligés de réduire leurs prix et, bien évidemment, leur confort pour devenir populaires et s'adapter à la demande de la clientèle.

La restauration : "*Vous savez qu'ici, on peut manger pour 3 à 5 Dh ?*" (interview d'un restaurateur). Telle est l'image simplifiée que tous les Soussis se font de la restauration d'Inezgane. A l'exception des crémeries, de trois restaurants que nous pouvons qualifier de luxe et de cinq de type moyen, le reste entre dans la gamme populaire. Nous pouvons distinguer cinq types de restauration :

- une restauration de *tajine* et de légumes diversifiés, avec l'entrée et le dessert, offrant d'un certain degré de propreté et destinés aux fonctionnaires ainsi qu'aux émigrés en visite dans la ville ;
- une restauration de *tajine* et de gamelles de légumineuses de la viande. Elle est fréquentée par des commerçants, des chauffeurs et certains passagers ;
- une restauration de gamelles de légumineuses et tripières. Elle est préparée pour les employés, les forains et les soukiers, les gens du *moukef*. C'est la catégorie la plus dégradée au niveau de l'hygiène alimentaire ;
- une restauration de poissons, qui s'adresse à toutes les couches puisqu'elle présente plusieurs types à des prix variant de 5 à 50 Dh ;
- une restauration "maure", dans laquelle le client assure lui-même la préparation du repas, ce qui l'oblige à bénéficier d'un large temps libre ou de venir avec d'autres pour limiter le coût du repas.

Grâce non seulement aux passagers de la gare routière et du souk, mais aussi aux actifs du commerce et quelque peu aux fonctionnaires, la restauration à Inezgane possède une clientèle presque régulière. Pour attirer les clients, elle ne joue pas sur la qualité mais sur les prix. L'hygiène et la propreté, tant dans les cuisines que dans la salle, sont loin des normes. Si l'importance de ces gargotes traduit l'attraction d'une clientèle importante, elle reflète en même temps le degré de pauvreté et la misère citadine.

Quant aux 13 cafés, ils se disputent la clientèle avec les restaurants qui présentent aux clients des boissons, du thé, du café et de la soupe en dehors des heures de repas. Pour fidéliser la clientèle, les cafés offrent une plus grande propreté et une ambiance particulière, soit en proposant les programmes de la chaîne de télévision privée marocaine (2 M) et les émissions étrangères grâce aux antennes paraboliques, soit en intégrant les jeux de hasard (P.M.A.) dans ses services. En outre, par manque de loisirs à Inezgane, le café reste le seul lieu de rencontres et de détente, surtout pour les fonctionnaires qui envahissent les terrasses à la sortie de leurs bureaux. Pour finir, notons une particularité qui se développe actuellement dans toutes les villes du Maroc : un certain nombre de cafés sont les points de rencontres des *semsara* qui spéculent dans l'immobilier comme le foncier, dans les marchandises comme dans les voitures. Le café Chahrazad est ainsi connu de tous les usagers, non seulement du grand Agadir, mais de tout le Souss.

La crémèrie se situe à la limite de l'épicerie et de la restauration. Elle ressemble à l'épicerie par la vente de produits "prêts à emporter", tels que les boissons, les produits laitiers, les conserves de poissons et la pâtisserie. En même temps, elle s'apparente à la restauration par son équipement en tables et chaises, sa consommation sur place et surtout par la préparation de petits plats cuisinés (oeufs, sandwiches...). Etant donné que ce service l'emporte sur la vente, nous l'avons intégré dans la restauration.

Dans toutes les villes du Maroc, le phénomène de la crémèrie s'est développé à vive allure. Les prix fixés, les produits connus et le manque de temps des clients pourraient expliquer cet engouement. De plus, certains crémiers, anciens épiciers, nous ont fait remarquer que les faibles bénéfices dans l'épicerie par rapport aux charges et aux efforts demandés les ont incités à changer d'activité. Pourtant, le facteur déterminant du choix concerne le manque et/ou le coût élevé de l'espace. Les cafés et/ou les restaurants demandent plus d'espace. 27% d'entre eux ont "bricolé" un premier étage. En revanche, les crémèries se contentent d'environ 12 m². Pour toutes ces raisons, les crémèries d'Inezgane ont enregistré un taux de croissance annuel important de 6%. Dans les années soixante-dix, elles représentaient le cinquième de cette branche. Dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, elles ont atteint autour de 30%. Cette évolution est essentiellement due à la zone de chalandise que représente Inezgane avec sa gare routière, sa station d'autobus, de grands taxis, mais aussi son souk et ses marchés de gros drainant chaque jour des milliers de personnes.

Ainsi, avec des hôtels-dortoirs et des restaurants, pour ne pas dire des gargotes, s'adressant à une clientèle à revenus limités, Inezgane est loin d'être une cité de loisirs et de tourisme.

2 - Les services individuels : une majorité de coiffeurs

Pour réussir son entrée dans l'urbanité, chaque ville compte sur son équipement au service de la personne. Déjà en 1971, Inezgane avait une structure complète de ces services, même si les coiffeurs conservaient la moitié des établissements. 23 ans plus tard, le taux de croissance annuel n'était que de 1% et sa structure avait peu évolué comme le démontre le tableau ci-dessous :

Tableau 32 : Evolution et structure des services personnels à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Coiffeurs hommes	36	46,7	53	45,7	55	45,4
Coiffeurs dames	0	0	4	3,4	17	14,1
Prothésistes	5	6,5	8	6,9	10	8,3
Blanchisseries	3	3,9	3	2,6	7	5,8
Studios-photos	0	0	0	0	4	3,3
Bains maures	7	9,1	11	9,5	9	7,4
Douches	0	0	0	0	3	2,5
Fours	18	23,4	21	18,1	5	4,1
Moulins	3	3,9	3	2,6	3	2,5
TOTAL	77	100	116	100	121	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

Parallèlement à la coupe de cheveux, le coiffeur, dans la société marocaine, assurait auparavant plusieurs services : la circoncision, le reboutage des membres démis et des os cassés, l'extraction des dents et la guérison de certains maux de tête. Ces multiples fonctions étaient exercées par les premiers coiffeurs installés à Inezgane dans les années cinquante. Ceux-ci étaient 8 en 1954 et 12 en 1960. Dans les années soixante-dix, leur nombre a triplé grâce aux immigrants venus d'Oujda, de Casablanca et à une majorité de Hihis. C'est le cas de ce Hihi parti de Casablanca en 1956 et qui a appris le métier grâce à la solidarité de la tribu et du clan. Après huit ans d'exercice, il est rentré au bled pour se marier et ouvrir un local à Tmanar. Deux ans plus tard, il s'est installé à Essaouira. En 1971, "je suis, dit-il, venu à Inezgane, car d'après ceux qui étaient déjà installés, la coiffure marche très bien. J'ai travaillé chez un autre Hihi en partageant les

bénéfices. Il m'a fallu 14 ans pour avoir mon propre local" (interview d'un coiffeur).

Les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix ont été plutôt favorable à la coiffure pour dames pour lesquelles une nouvelle coiffeuse s'est installée chaque année, alors qu'il semblerait, à première vue, que le secteur des hommes ait été saturé. Paradoxalement, entre 47 et 52 coiffeurs se sont installés dans la même période dans des baraques ou des tentes au souk. On peut penser que le coût élevé des locaux urbains les a exclus de la ville.

Dans la mesure où il n'existe pas d'école de coiffure, l'apprentissage sur le tas est de mise, basé sur la solidarité clanique. On comprend mieux ainsi la monopolisation de ce secteur par les Hihis. Considérons également qu'ils sont, en général, entre un et trois coiffeurs par établissement, ce qui porte leur nombre, entre la ville et le souk, à environ 164. On peut encore expliquer la croissance de ce métier par le phénomène de *moul-chekara* (bailleur de fonds). En effet, certains fonctionnaires, commerçants, émigrés à l'étranger et même des coiffeurs équipent des salons et engagent en moyenne deux coiffeurs pour partager les bénéfices à la fin du mois.

Pour moderniser cette activité, trois écoles privées d'apprentissage viennent d'ouvrir leurs portes à Inezgane en 1992. Elles sont fréquentées essentiellement par des jeunes filles qui alimentent le potentiel des coiffeuses dans le grand Agadir qui a dépassé déjà 40 établissements (à l'exception de la ville même d'Agadir). Rendre visite à la coiffeuse commence à entrer dans les moeurs des *Chelhates*, bien que les occasions se limitent encore aux fêtes religieuses, aux fêtes nationales, et surtout aux mariages.

En l'absence de dentistes, les prothésistes se sont imposés pour offrir leurs services à une clientèle non seulement citadine mais aussi rurale, qui n'est pas satisfaite des services des coiffeurs. Cette activité a démarré à Inezgane en 1967, avec l'arrivée d'un Fassi. Dès lors, les autres Fassis se sont installés, certains d'entre eux ayant amené des employés ou des apprentis du même clan qui en viendront plus tard à ouvrir leurs propres locaux. Issu d'une famille pauvre, J. M., après son échec scolaire, est devenu apprenti chez un prothésiste voisin. Il a quitté Fès en 1969 pour travailler chez un autre Fassi à Rabat jusqu'en 1975. *"Par mes contacts, je savais que le Sud manquait de prothésistes. Après "la marche verte", j'ai décidé de m'installer à Inezgane. Deux amis Fassis m'ont fait travailler chez eux pendant 6 ans. En 1982, j'ai ouvert mon local"* (interview de J. M.). De 1971 à 1994, le taux de croissance annuel de cette activité était de 3%. Or, depuis 1990, aucun prothésiste ne s'est installé à Inezgane, et ce pour deux raisons : d'une part, ils préfèrent désormais les autres centres du grand Agadir pour se rapprocher des clients, 8 se sont implantés à Ait Melloul, 4 à Dchéira, 2 à Tikiouine et un à Ben Sergao. D'autre part, les clients préfèrent s'adresser de plus en plus aux médecins dentistes qui commencent à s'installer dans les centres de la plaine, et sont déjà 5 à Inezgane.

La première blanchisserie s'est ouverte dans les années soixante grâce aux fonctionnaires, qui étaient les seuls à faire fonctionner cette activité jusque dans les années quatre-vingt où une nouvelle clientèle a commencé à s'intéresser au blanchissage de ses vêtements. Il s'agit des *Fquihs* et des femmes. Les clients les plus fidèles et les plus réguliers sont les tailleurs car il est obligatoire de repasser les vêtements avant de les livrer aux clients. Il nous semble que le développement de cette activité soit parallèle à la croissance des tailleurs et non de la population. Cette impression se confirme par la distribution des blanchisseries dans le grand Agadir : 7 pour 220 tailleurs à Inezgane, 5 pour 84 à Dchéira, 2 pour 40 à Tarrast et 1 pour 32 à Tikiouine.

Pour le reste des activités de services individuels, on note une certaine confrontation : les studios-photos reculent en faveur des labos-photos plus sophistiqués, les bains maures cèdent du terrain face aux douches très personnalisées et les fours maures face aux boulangeries plus commerciales. En effet, les activités en recul ont joué un rôle important dans les années soixante et soixante-dix, ce qui se traduit par des taux de croissance annuels parfois exceptionnels, comme celui des studios-photos avec 9 % de 1971 à 1982, et ce grâce à une clientèle socialement et spatialement très large. En ce qui concerne les années quatre-vingt, avec l'apparition d'activités nouvelles basées sur des investissements importants (labos-photos et douches), il convient de noter le rôle de l'équipement des autres centres du grand Agadir qui a privé Inezgane d'une clientèle importante. Les entrepreneurs ont trouvé de l'espace et des clients pour bâtir des douches, et surtout des boulangeries, parmi lesquelles 29 à Dchéira, 17 à Ait Melloul, 16 à Tarrast, 14 à Jorf, 8 à Tikiouine et à Ben Sergao contre 5 fours à Inezgane.

Dans le même contexte, nous pouvons souligner l'activité des moulins, restée stagnante tout au long de trois générations, malgré une installation en 1989 et une disparition en 1993. Les moulins d'Inezgane étaient auparavant fréquentés par tous les habitants de la plaine du Souss. La diffusion, ou plutôt la commercialisation en grande quantité de farine du grand moulin, l'installation de plusieurs moulins privés dans les autres centres et les souks ruraux et, enfin, l'existence de 15 moulins dans l'agglomération du grand Agadir ont contribué à cette stagnation.

Durant les années sixante-dix et au début des années quatre-vingt, l'équipement en services individuels reflétait assez bien le degré d'urbanisation à Inezgane, mais plus aujourd'hui. Ce degré ne peut plus "*être mesuré par le seul équipement en hammams et en fours*" (Troin J.-F., 1986), qui sont largement compensés par l'équipement personnel et domestique. D'autres facteurs interviennent pour qualifier un espace d'urbain, de préurbain ou de rural, à savoir, comme le signale J.-F. Troin, les établissements scolaires, les équipements administratifs, les banques, mais aussi les professions libérales, notamment les médecins et les avocats. Quant aux mosquées principales,

depuis qu'elles font partie des enjeux socio-politiques pour la reconnaissance d'un quartier de la ville, elle ont perdu, particulièrement dans les périphéries, leur poids fonctionnel ; à titre d'exemple, Inezgane comprend autant de mosquées que Tikiouine et plus qu'Agadir.

3 - Les professions libérales : une force supplémentaire

Les rares services se retrouvent dans une ville où les habitants ont d'autres besoins que de manger ou de s'habiller. Ils existent là où la vie commence à se compliquer : l'insuffisance ou le manque de confiance dans le service sanitaire public, des problèmes dans les relations comme dans les affaires se terminant devant les tribunaux et la tentative de maîtrise des affaires foncières. Ils existent là où il y a une vraie richesse et une large clientèle pour garantir les honoraires. En 1971, les professions libérales représentaient 7,1% des services, puis 8,1% en 1982 et 11,6% en 1994 grâce à un taux de croissance annuel de 6,1% de 1971 à 1994, comme le démontre le tableau suivant :

Tableau 33 : Evolution et structure des professions libérales à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Médecins généralistes	1	4,2	6	13,1	8	8,4
Médecins spécialistes	-	-	1	2,2	7	7,4
Dentistes	-	-	-	-	5	5,3
Labo-analyses	-	-	2	4,3	2	2,1
Radiologie	-	-	-	-	1	1,1
Cliniques	1	4,2	1	2,2	2	2,1
Infirmières	1	4,2	2	4,3	1	1,1
Avocats	1	4,2	?	?	15	15,7
Notaires	-	-	-	-	1	1,1
Adoule	?	?	?	?	13	13,6
Ecrivains publics	13	54,1	24	52,2	28	29,4
Bureaux d'études	-	-	1	2,2	2	2,1
Dessinateurs	4	16,6	5	10,8	5	5,3
Agents immobiliers	2	8,3	3	6,5	1	1,1
Comptabilité	1	4,2	1	2,2	4	4,2
TOTAL	24	100	46	100	95	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

Nous remarquons trois grands sous-ensembles :

- **Les services sanitaires** : les services médicaux privés se sont imposés en raison de l'insuffisance de l'infrastructure sanitaire publique. Outre le centre de santé, et plus récemment le dispensaire d'accouchements, les autres équipements, à savoir l'hôpital (452 lits), rassemblent les services de dermatologie, de psychiatrie et de pneumologie destinés aux habitants des provinces d'Agadir, de Tiznit, de Tarroudant, d'Ouarzazate, de Guelmim, de Tan-Tan et même d'Esssaouira. Devant cette structure incomplète, les habitants d'Inezgane et des centres voisins ont été contraints de fréquenter les médecins privés et l'hôpital d'Agadir.

C'est ce qui explique l'installation, dès les années cinquante, d'un cabinet de généraliste, d'une infirmière, d'un cabinet de dentiste et d'une clinique, d'ailleurs tous Français. Le départ de la plupart de ces Français n'a pas été pleinement compensé par les Marocains. De plus, les spécialistes sont absents. Dans les années quatre-vingt, une spécialisation a commencé à apparaître avec deux laboratoires d'analyses et certains médecins spécialisés face à une majorité de généralistes. Durant cette période, Inezgane était le centre le plus équipé du Souss après Agadir et, grâce à son aspect traditionnel, il attirait la grande majorité des ruraux voulant se soigner en ville.

Actuellement, Inezgane est doté d'une structure sanitaire, même si celle-ci est incomplète, assez importante pour intéresser les habitants du Sud (voir 4^e partie). Grâce aux jeunes médecins formés dans les universités nationales et étrangères, une diversification des services sanitaires a commencé à influencer sur les choix et les habitudes des Soussis : au lieu de se faire arracher les dents, ces derniers préfèrent se les faire soigner chez les dentistes. La circoncision des enfants se pratique désormais dans les cliniques et non plus chez les coiffeurs. Enfin, il faut signaler la qualité et la rapidité des analyses et des radiographies dans les établissements privés alors qu'il faut attendre un rendez-vous de 3 à 20 jours dans les établissements publics.

En définitive, cette structure a redynamisé les services sanitaires d'Inezgane. D'après nos estimations, 300 à 450 personnes ont recours quotidiennement aux services médicaux privés à Inezgane.

- **Les services juridiques** : grâce aux équipements administratifs de commandement, Inezgane est doté de services privés destinés à aider la population à résoudre ses problèmes administratifs. Il s'agit notamment des *adoul* (sing. *adel*), des écrivains publics, des avocats et des notaires.

Depuis qu'Inezgane a été érigé dans les années quarante en chef de file d'un large territoire (le Souss aval, le Haut-Atlas occidental, la région d'Ait Baha et celle de Tanalt), les ruraux de ces régions ont été obligés de se rendre à Inezgane pour régler

leurs affaires. C'est pour cette raison que les écrivains publics, tout comme les *adoul*, se sont installés dès les années cinquante. Auparavant, ils étaient forains dans les souks de la région.

En ce qui concerne les *adoul*, ils étaient 6 en 1960 et 10 en 1979. Actuellement, ils possèdent 13 locaux, c'est à dire 26 *adoul*, puisque leurs fonctions les obligent à travailler à deux. La moitié d'entre eux sont jeunes et diplômés de l'Université de Chariâa. Ils sont affectés à Inezgane depuis 1983. Avant cette date, cette fonction était exercée soit par des retraités de la fonction publique (tribunal), soit par d'anciens *adoul* de l'époque coloniale. Une fois installés, les jeunes essaient de moderniser cette activité en commençant par dactylographier leurs documents, et ne rédigent plus des manuscrits souvent illisibles.

En dépit de l'ancienne fonction du Tribunal annexe d'Inezgane, aucun avocat n'a choisi de s'y installer avant le séisme d'Agadir. C'est dans cette dernière qu'ils se sont concentrés puisqu'elle est dotée d'un Tribunal de première instance et d'une cour d'appel régionale. Il a fallu attendre 1987 pour qu'un notaire ouvre une étude à Inezgane. Ces quatre acteurs (notaire, adel, écrivain public, avocat), se font une concurrence tant juridique qu'économique. D'après l'adel, le notaire est apparu durant la colonisation pour dévaloriser ses fonctions car tous deux traitent les mêmes affaires. Le notaire voit les choses ainsi : pour donner un caractère d'authenticité à un acte, il faut la signature de deux *adoul* ainsi que l'accord du tribunal ou la signature d'un écrivain public, préalablement à la légalisation de la municipalité, alors qu'il suffit simplement d'une signature de notaire. Pour l'écrivain public, c'est une question de prix : un document commercial coûte de 400 à 500 Dh chez le notaire, de 250 à 350 Dh chez l'adel et de 100 à 200 Dh chez l'écrivain public. Ces contradictions n'ont pas empêché les acteurs de travailler côte à côte grâce à une clientèle aussi diversifiée que les affaires traitées. Il reste à mentionner que ces activités dites juridiques représentent environ 60% des professions libérales et connaissent un taux de croissance annuel de 6,3% de 1971 à 1994. Cela peut expliquer en partie l'importance des avocats qui choisissent, de plus en plus, Inezgane qui vient d'être doté d'un tribunal de première instance (mis en fonction en 1995). Enfin, un grand nombre d'écrivains publics exercent des activités parallèles comme la spéculation dans le foncier et les voitures.

• **Les services en rapport avec le foncier** : Ce sont des spécialités héritées des colons français. Le manque de lotissements planifiés à Inezgane et dans les autres centres voisins a orienté ces services vers Agadir, là où la question foncière est rigoureusement traitée par les pouvoirs publics qui avaient exproprié le sol de la ville après le séisme. A Inezgane, il a fallu attendre 1989 pour que les bureaux d'études commencent à réaliser des plans d'architecture ou de béton armé pour les constructeurs de la ville (lotissement Taghzout). Ce qui est frappant dans ces services, ce sont les

agences immobilières (*semsara*). Dans les années soixante et soixante-dix, les R.M.E. étaient les clients privilégiés. Eux seuls achetaient des maisons, des lots de terrains et des fermes. Dans les années quatre-vingt, "*le tapis est tourné... les gens de l'intérieur les ont remplacés dans l'achat du foncier qui est la seule affaire qui marche bien au Maroc aujourd'hui*" (interview d'un *samsar*). Cela a attiré un grand nombre de personnes dans cette profession. On comprend mieux le recul des agences immobilières, non seulement à Inezgane, mais aussi dans toutes les agglomérations de la région. Dès lors, certains fonctionnaires publics (de la Poste, de la Santé, de la Municipalité et de l'Education), certains commerçants (les épiciers et les bijoutiers) et certains prestataires de services (les coiffeurs et les écrivains publics) sont devenus très actifs dans ce domaine, et surtout à Inezgane où se vendent la plupart des maisons des centres de la région, les fermes des Chtouka et des Houara et les voitures qui circulent dans tout le Souss. Sans agence ni bureau, ces *semsar* forains règlent leurs affaires sur une simple table, au café de Chahrazad (devant la poste). Cette anarchie est bénéfique autant aux clients qu'à ces pseudo-*semsara* puisqu'au lieu de payer de 5 000 à 7 000 Dh (2,5% de l'affaire) à une agence immobilière, les clients donnent un "pourboire" de 400 à 2 000 Dh aux premiers.

Notons enfin que la guerre du Golfe a entraîné des conséquences négatives dans le secteur touristique comme pour l'exportation des produits agricoles et industriels. Aussi, par peur de voir leur argent bloqué à la banque, les Soussis l'ont investi dans le foncier, "le coffre-fort le plus sûr". Durant la guerre, les *semsara* ont réglé autant d'affaires qu'en deux années d'activité. Cela confirme notre idée que l'or n'est plus un moyen de thésaurisation.

Les différents services des professions libérales ne sont plus un luxe mais une nécessité pour le bon fonctionnement de la ville et le bien-être de la population. Inezgane, à ce niveau, est mieux équipé que d'autres agglomérations voisines ou même du Sud. Si nous nous intéressons aux médecins, comme exemple, nous en trouvons 20 à Inezgane, 8 à Ait Melloul, 2 à Dchéira, 1 à Tarrast et Tikiouine et 2 à Biougra. Les multiples facettes des professions libérales reflètent une qualité de vie citadine supérieure, en même temps qu'elles garantissent une fréquentation importante des citadins et des ruraux, ce qui valorise la position d'Inezgane par rapport à d'autres centres du Souss.

4 - Les loisirs et services divers : la concurrence d'Agadir

De par leur nature, ces services répondent aux besoins réels de certains habitants. Si les divers services privés d'apprentissage traduisent l'insuffisance du système éducatif marocain et si les loisirs d'Inezgane n'offrent que de faibles choix, pour ne pas dire banals par rapport à ceux d'Agadir, les services liés au voyage, à travers la gare routière, constituent l'une des bases de l'économie de la ville.

Durant ces trois dernières décennies, ces services ont connu une évolution constante : ils sont passés de 7,7% en 1971, tous services confondus, à 8,9% en 1982 puis à 13,6% en 1994. Le taux de croissance annuel entre 1971 et 1994 était de 6,5%, comme l'indique le tableau ci-dessous.

- **Les services privés d'apprentissage** : cette catégorie représentait environ les trois quarts des services en 1971. Actuellement, elle ne concerne qu'un quart des prestations. Son évolution numérique n'est pas aussi importante que son poids qualitatif. En ce qui concerne les koutab¹, ils ne sont pas stables. Nous avons noté plusieurs ouvertures et fermetures, les fermetures dépendant plus de la situation des institutrices (70%) qui sont soit des jeunes filles, soit des femmes divorcées qui, une fois mariées ou remariées, baissent le plus souvent le rideau de leurs écoles. Les ouvertures, au contraire, sont liées aux grandes vacances scolaires durant lesquelles des étudiant(e)s ou des lycéens aménagent un garage de leur maison pour recevoir les enfants du quartier. Cinq de ces koutab sont bien structurés (comptant parfois deux classes, des tables en nombre suffisant, différents niveaux...) grâce à l'investissement de certains fonctionnaires de l'Education nationale.

Tableau 34 : Evolution et structure des services de loisirs à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Lycée privé	1	3,8	1	1,9	2	1,8
Koutab	17	65,4	16	31,4	15	13,5
Ecole de coiffure	-	-	-	-	3	2,7
Ecole de couture	-	-	-	-	3	2,7
Ecole de dactylographie	-	-	2	3,9	2	1,8
Auto-école	1	3,8	3	5,9	3	2,7
Agencede voyages	1	3,8	3	5,9	3	2,7
Compagnie de voyages	2	7,9	17	33,4	32	28,8
Location de voitures	-	-	-	-	1	0,9
Salle de sports	-	-	3	5,9	9	8,1
Salle de jeux	-	-	-	-	10	9,1
Jeux de hasard	-	-	-	-	1	0,9
Cinéma	1	3,8	1	1,9	1	0,9
Cassettes vidéos	-	-	-	-	10	9,1
Autres	3	11,5	5	9,8	16	14,3
TOTAL	26	100	51	100	111	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

¹ - Sorte d'école maternelle privée où les enfants de 2 à 6 ans apprennent à lire et à écrire.

Dans les écoles professionnelles, les apprentis doivent investir de 100 à 400 Dh par mois pour l'acquisition d'un métier, ou du moins d'un diplôme. Toutes ces écoles sont dirigées par des femmes qui, le plus souvent, ne sont pas d'origine soussie. A titre d'exemple, deux ans (1992-1994) ont suffi à ouvrir trois écoles de coiffure à Inezgane : les propriétaires sont de Tétouan, d'Essaouira et d'Agadir. La coiffeuse d'Essaouira compte parmi les premières coiffeuses de la région. Elle avait commencé avec un salon à Inezgane vers 1980. En 1992, elle possédait déjà deux salons et une école de coiffure à Inezgane, un salon et une école à Agadir, un salon et une école à Ouled Teima, un salon à Aït Melloul et un salon à Tikiouine. Cette coiffeuse était rémunérée par les apprenties engagées peu après comme employées dans ses salons. En somme, les services privés d'apprentissage ne sont pas nécessairement adaptés au marché. Leur principal objectif est de profiter d'un espace vierge sans évaluer l'offre et la demande.

- **Les services liés au voyage** : grâce à sa gare routière, Inezgane est le terminus de la majorité des autocars qui relient le Nord et le Sud du Maroc. Il est donc normal que toutes les compagnies de voyage cherchent à être présentes dans la ville. Cependant, la gare n'est qu'un parking très mal structuré. La séparation des locaux des agences d'avec le lieu de stationnement des cars a fait apparaître de gros problèmes pour les voyageurs, comme pour la gare elle-même. En effet, certaines compagnies qui possèdent des lignes régulières et qui ne possèdent pas d'agences chargent une armée de courtiers d'attirer les clients "à la criée" par n'importe quel moyen, même en mentant sur l'itinéraire du voyage. On peut également trouver jusqu'à 6 compagnies dans la même agence, parce que certains propriétaires d'agences n'exploitent aucune ligne, mais travaillent à la commission et prennent entre 5 et 12% du prix du billet. Dans ce désordre, il est difficile de parler réellement de clients en dehors des grandes compagnies : CTM, Satas, Ait Mezal, Moulay Lâarbi, El Khoutoute.

Ainsi, dans notre comptage, nous n'avons pris en considération que les compagnies qui ont réellement une agence de référence :

- On dénombre trois agences de voyage par avion, dont deux ont leur siège à Agadir. La première agence a ouvert ses portes à Inezgane en 1964 grâce à un Français qui avait commencé cette activité à Agadir en 1957. Hormis l'été où il est possible de vendre jusqu'à quarante billets par jour, le reste de l'année est considéré comme une longue période creuse, notamment en raison de l'apparition et du développement important de compagnies de voyages internationales terrestres.

- Douze compagnies organisent des voyages par autocar vers la France, la Belgique, la Hollande, l'Italie et, dernièrement, vers l'Algérie et la Tunisie. La plupart d'entre elles n'ont commencé qu'après 1985. Elles ont apporté aux émigrés un grand

soulagement par leurs prix modérés par rapport à l'avion, mais surtout par les facilités à transporter une grande masse de bagages. Or, ce secteur est toujours régi par la convention de 1974 qui a octroyé aux Français et aux Espagnols des avantages sur les compagnies marocaines, soit par les contrôles jugés souvent abusifs, soit par le favoritisme envers les compagnies européennes. En effet, jusqu'à fin 1992, sept compagnies françaises, dix espagnoles et seulement une marocaine (CTM) étaient autorisées à transporter des voyageurs d'Europe au Maroc. A titre d'exemple, durant la journée du 27 juin 1992, Chaumont a débarqué 50 autocars transportant des voyageurs pour le Maroc et, le 25 juillet 1992, elle en a débarqué 80 et autant par l'Euro-bus (espagnol) alors que les compagnies marocaines, en plein été, font circuler environ 60 à 80 autocars par semaine. Il reste à signaler que les compagnies marocaines ne sont autorisées qu'à organiser des voyages du Maroc vers l'Europe et, dans le cas contraire, intervient une autorisation spéciale ou un arrangement personnel. Dernièrement, certaines compagnies (Atbir, Jador, Europa-Bus...) ont reçu l'autorisation de transporter les voyageurs de France au Maroc.

Au nom de la concurrence, ces compagnies ont donné naissance à une multitude d'agences dans plusieurs villes du Sud comme du Nord qui fondent leur publicité sur le prix, la qualité et le confort du matériel adapté aux longues distances. En fait, elles s'intéressent plus aux bagages qu'aux voyageurs. D'après nos calculs, un aller-retour d'un autocar peut réaliser, en été, un chiffre d'affaires se situant entre 300.000 Dh (dont 15% de recettes billets) et 150.000 Dh le reste de l'année (dont 25 % de recettes en billets), alors que le voyageur doit supporter un voyage pénible (sièges étroits, absence de climatisation et moins de haltes).

- En ce qui concerne le transport national, nous avons pu identifier 20 compagnies de voyages. Certes, nos visites répétées ont permis d'ajouter 18 compagnies qui exploitent une ligne régulière, mais le grand problème reste l'étude des autocars soukiers. Nous avons de ce fait adopté plusieurs méthodes. D'une part, en les identifiant à l'entrée de la ville et, d'autre part, en comptant tous les cars qui ne portent pas de nom de compagnies. Ces méthodes n'ont pas abouti aux résultats escomptés. C'est pourquoi nous avons essayé de dénombrer les autocars qui partent d'Inezgane et arrivent dans les souks de la région, mais surtout en exploitant à fond le grand moussem du Souss : Tazroualte. Pour éviter les risques d'erreurs, nous avons noté leur numéro d'immatriculation. Cette opération nous a permis de recenser 26 autocars soukiers qui jouent aussi un rôle de remplacement ou de supplément par rapport aux autres compagnies. Ainsi, 130 autocars ont pour lieu de départ la gare d'Inezgane : 46 voyagent vers les villes du Nord, dont 5 vers les souks du Haha et 37 vers celles du Sud, dont 21 vers les souks de la région. De plus, 47 autocars y font escale avant de rejoindre les villes du Sud ou du Nord.

Ces milliers de voyageurs qui partent, arrivent ou passent quotidiennement par Inezgane ont besoin de se restaurer, d'y passer la nuit et même de s'approvisionner. C'est grâce à eux qu'un grand nombre de commerces et de services parviennent à naître, à se développer et à s'épanouir dans cette ville.

Enfin, la qualité des loisirs qu'offre Inezgane n'est pas à la hauteur du dynamisme commercial de l'agglomération. D'ailleurs, cette ville n'a pas "*besoin de loisirs puisqu'Agadir est juste à deux pas de chez nous*" (interview d'un client). Avec ses cinémas, son théâtre, ses terrains de sport, sa piscine et surtout sa plage étendue et gratuite, Agadir est considérée comme la "ville des loisirs" de tous les Soussis. Inezgane est dépassé en ce domaine : il ne compte qu'un cinéma hérité de la période coloniale, qui s'adresse plus au ruraux qu'aux citadins, et un théâtre qui fonctionne à peine 8 fois par an. Ce sont donc les acteurs privés qui ont pris l'initiative d'aménager des salles de sport, de louer des cassettes vidéo ou d'équiper des salles de jeux. Ainsi, avec les services privés d'apprentissage inadaptés au marché et des services de loisirs banals, Inezgane occupe la seconde place après Agadir. Seuls les services en rapport avec le voyage permettent d'exercer une fonction routière aussi complète et Inezgane est devenu le nœud principal du Souss.

5 - Les services de réparation : un secteur étouffé

"Un métier manuel, s'il ne t'enrichit pas, il te permet de vivre"

Proverbe

L'artisanat de la réparation offre un moyen d'intégration à la société à travers la quête d'activités génératrices de revenus. C'est la deuxième branche (après l'hôtellerie et la restauration) qui offre le plus de chances aux apprentis et aux employés de trouver un emploi. Malgré un taux de croissance positif et constant (3,1%) entre 1971 et 1994, nous avons constaté une régression relative qui s'est opérée au profit des autres catégories de services.

Tableau 35 : Evolution et structure des services de la réparation à Inezgane

TYPES	1971	%	1982	%	1994	%
Mécanicien	30	25,1	39	23,6	45	18,9
Peinture-tôlerie	3	2,5	12	7,3	18	7,6
Auto-électricité	7	5,9	15	9,1	14	5,9
Réparateur de pneus	3	2,5	8	4,8	11	4,6
Soudeur auto	10	8,4	6	3,7	15	6,3
Charge batterie	4	3,4	4	2,4	5	2,1
Réparateur-amortisseurs	-	-	-	-	4	1,8
Tourneur	-	-	1	0,6	3	1,3
Réparateur coussins	?	?	?	?	7	2,9
Réparateur cyclistes	24	20,2	26	15,8	26	10,9
Réparateur TV Radio	8	6,6	23	13,9	24	10,1
Réparateur frigo-four	2	1,7	5	3,1	13	5,5
Plombier	1	0,9	5	3,1	7	2,9
Electricien	?	?	?	?	2	0,8
Graveur de clés	-	-	4	2,4	11	4,6
Horloger	7	5,9	8	4,8	8	3,4
Tailleur - réparateur	?	?	?	?	6	2,5
Bijoutier - réparateur	1	0,9	3	1,8	2	0,8
Cordonnier - réparateur	13	10,9	4	2,4	1	0,4
Réparateur de pompe	-	-	-	-	6	2,5
Réparateur de machine à coudre	-	-	-	-	4	1,8
Réparateur de machine à écrire	-	-	-	-	2	0,8
Réparateur de balance	1	0,9	1	0,6	2	0,8
Autres	5	4,2	1	0,6	2	0,8
TOTAL	119	100	165	100	238	100

Sources : Dépouillement personnel des carnets de tournées de 1971 et 1982

Enquête personnelle - 1994

a - La réparation automobile : le "tir à la corde" entre Inezgane et Ait Melloul

Ces services ont régressé en valeur relative par rapport aux autres services de réparation, passant de 68% en 1971 à 62% en 1994. Même si le taux de croissance est resté positif (2,6%), Inezgane est passé au deuxième rang après Ait Melloul : 124 réparateurs dont 24% de mécaniciens, contre 278, dont 41% de mécaniciens. La position d'Ait Melloul en tant que carrefour et sa possession du plus grand marché de ferrailles

de tout le Sud, en plus de sa voirie qui, quoique anarchique, a donné des rues plus larges que celles d'Inezgane, ont favorisé le développement de ces activités. L'étroitesse des locaux a poussé les artisans à réparer dans les rues, ce qui a permis, avec plus d'employés, de travailler sur plusieurs véhicules à la fois. Inezgane, par manque d'espace dans les rues les plus spécialisées (El Madarisse et Kssima), a fait naître un autre "espace de réparation" entre l'avenue Hassan I et l'avenue Ibnou Battouta (voir carte hors texte). Or, ce dernier espace est marginalisé par rapport aux axes routiers, ce qui a fait apparaître une crise que chaque réparateur tente d'expliquer selon son point de vue. En fait, si Inezgane a perdu sa clientèle rurale en faveur d'Ait Melloul, pour les Chtoukis et d'Ouled Teima pour les Houari, il a toujours gardé sa clientèle citadine.

Cependant, ces dernières années, des spécialisations se dégagent par centres du Souss. En effet, les nouveaux installés, souvent des ex-employés, essaient de changer l'image de marque du réparateur automobile considéré comme *un attar qui répare n'importe quoi*. Désormais, les soudeurs auto réparent moins les amortisseurs et les mécaniciens règlent moins l'éclairage. De plus, des mécaniciens sont spécialisés dans le diesel et d'autres dans l'essence. A l'échelle des villes, la spécialité est plus significative. Les services d'entretien ou de réparation à Ait Melloul, comme d'ailleurs à Ouled Teima et, à un moindre degré à Biougra, reçoivent davantage les machines agricoles et les autocars. A Inezgane, c'est la réparation des voitures personnelles qui domine par rapport à celle des véhicules de société envoyés chez leurs homologues d'Agadir.

En définitive, Ait Melloul est considéré comme "le Canal de Suez" permettant de se rendre dans le Sud, position qui privilégie une clientèle de passage, alors qu'Inezgane est resté un lieu de formation et de qualité. Ces grands *mâalmia* (maîtres) de la réparation possèdent une expérience de 20 à 40 ans, et la plupart des réparateurs des autres agglomérations y sont formés.

b - La réparation des équipements ménagers

Cette catégorie représente 19 % des réparateurs. Elle a enregistré une nette progression (9%) de 1971 à 1994 grâce aux réparateurs de radios et de téléviseurs dans les années soixante-dix, puis aux réparateurs de fours et de réfrigérateurs dans les années quatre-vingt, alors que la plupart des plombiers et des électriciens de presque toutes les villes du Royaume ont préféré rester forains. De 5 électriciens en 1966 à 42 en 1982, inscrits dans une coopérative, leur nombre est passé à 75 en 1992, dont deux ont préféré ouvrir leurs locaux à Inezgane alors que les 73 autres ont préféré rester forains. Quant aux autres agglomérations, elles ne possèdent plus aucun électricien fixe.

La multiplication des locaux de réparation s'explique par le besoin d'équipement des ménages, principalement des immigrés et des couches moyennes, tandis qu'à Agadir, malgré leur dispersion dans la ville, les réparateurs s'orientent

d'avantage vers les sociétés et les clients aisés. En revanche, leur forte concentration à Inezgane attire une large clientèle venue des quatre coins du Souss.

c - La réparation des équipements de la personne

Au début des années soixante-dix, les cordonniers monopolisaient cette sous-branche. Après deux décennies, leur nombre n'a pas régressé, mais ils ont évolué vers les catégories d'artisans producteurs.

Le nombre constant d'horlogers est dû au recul des montres mécaniques. Les horlogers résistent malgré l'invasion des montres à quartz électroniques issues principalement de la contrebande. Cette situation a fragilisé cette activité. C'est d'ailleurs le seul métier qui ne recrute pas d'apprenti et où les employés se font rares.

Enfin, la réparation des outils professionnels a permis à Inezgane de se distinguer. A l'exception de la réparation des pompes et des balances, activité partagée avec Ait Melloul, il faut se rendre à Agadir ou à Inezgane pour réparer une machine à coudre ou une machine à écrire. A titre d'exemple, les réparateurs de machine à coudre étaient tous autrefois des tailleurs traditionnels mais, depuis 1978, l'importance croissante de ces machines dans le Souss et les nouvelles technologies apportées par les émigrés ont obligé les réparateurs à se spécialiser. Actuellement, ils ne sont que quatre mais ils suffisent à attirer la majorité des clients du Souss, voire du Sud.

* * *

Avant 1960, le tertiaire non commercial d'Agadir avait été introduit et conservé par des Européens, des Juifs et quelques employés Marocains. Le séisme a obligé les survivants à se réfugier à Inezgane. Après la construction d'Agadir, les prestataires de services y sont retournés, du moins ceux qui n'avaient pas quitté le pays. Plus tard, à Inezgane, ces employés sont devenus des maîtres (*mâalmia*). A leur tour, ils ont enseigné leur métier à une centaine d'apprentis et d'employés. Par la force des choses, ces derniers ont choisi de s'installer dans des centres périphériques. Pour attirer les clients, ils offrent leurs services à des prix plus abordables que leurs maîtres, avec toutefois une qualité moindre entre Agadir et Inezgane et entre ce dernier et les autres centres du grand Agadir.

Quoi qu'il en soit, il convient de noter qu'entre la régression en valeur relative des services traditionnels (tels que les services individuels...) et la légère hausse des services d'accueil, c'est par les professions libérales qu'Inezgane se démarque désormais et par sa supériorité en nombre d'établissements par rapport aux centres de l'agglomération du grand Agadir, ainsi qu'aux centres urbains du Souss.

Conclusion du premier chapitre

Si la structure du commerce reflète la supériorité d'Inezgane et si son profil présente un déséquilibre relatif, son évolution a conduit la ville à la spécialisation, diverses nouvelles activités étant apparues qui constituent la spécificité de la ville.

Entre les commerçants et les consommateurs, entre les articles et l'organisation de la vente, le traditionalisme règne. En effet, dans une région où les vêtements traditionnels continuent d'être portés, où les ménages achètent les articles de contrebande les moins onéreux pour s'équiper et où le rôle de la femme commence à peser sur le choix des achats de la famille, Inezgane a réussi à se situer entre les centres périphériques sous-équipés, voire primitifs, et Agadir, considérée comme une ville de luxe et de loisirs.

Entre les services de base et les services supérieurs, Inezgane a préféré les deuxièmes, qui ont enregistré un taux de croissance annuel variant entre 6 et 8%, alors que les premiers n'ont pas dépassé les 3%. Plus encore, à Inezgane, posséder des connaissances techniques ou un savoir-faire dans un service n'est plus suffisant. Le facteur foncier est devenu un moyen de sélection entre les deux groupes de services.

Désormais, les possibilités de rayonnement ne se manifestent plus seulement par l'activité des grossistes, mais aussi par le poids des détaillants, par leur degré de spécialisation et par le dynamisme des prestataires de services, notamment supérieurs. En outre, par habitude ou par nécessité, des milliers de consommateurs continuent et continueront à se rendre à Inezgane, surtout le jour du souk.

LE SOUK, REVELATEUR D'INTEGRATION A L'ECONOMIE URBAINE

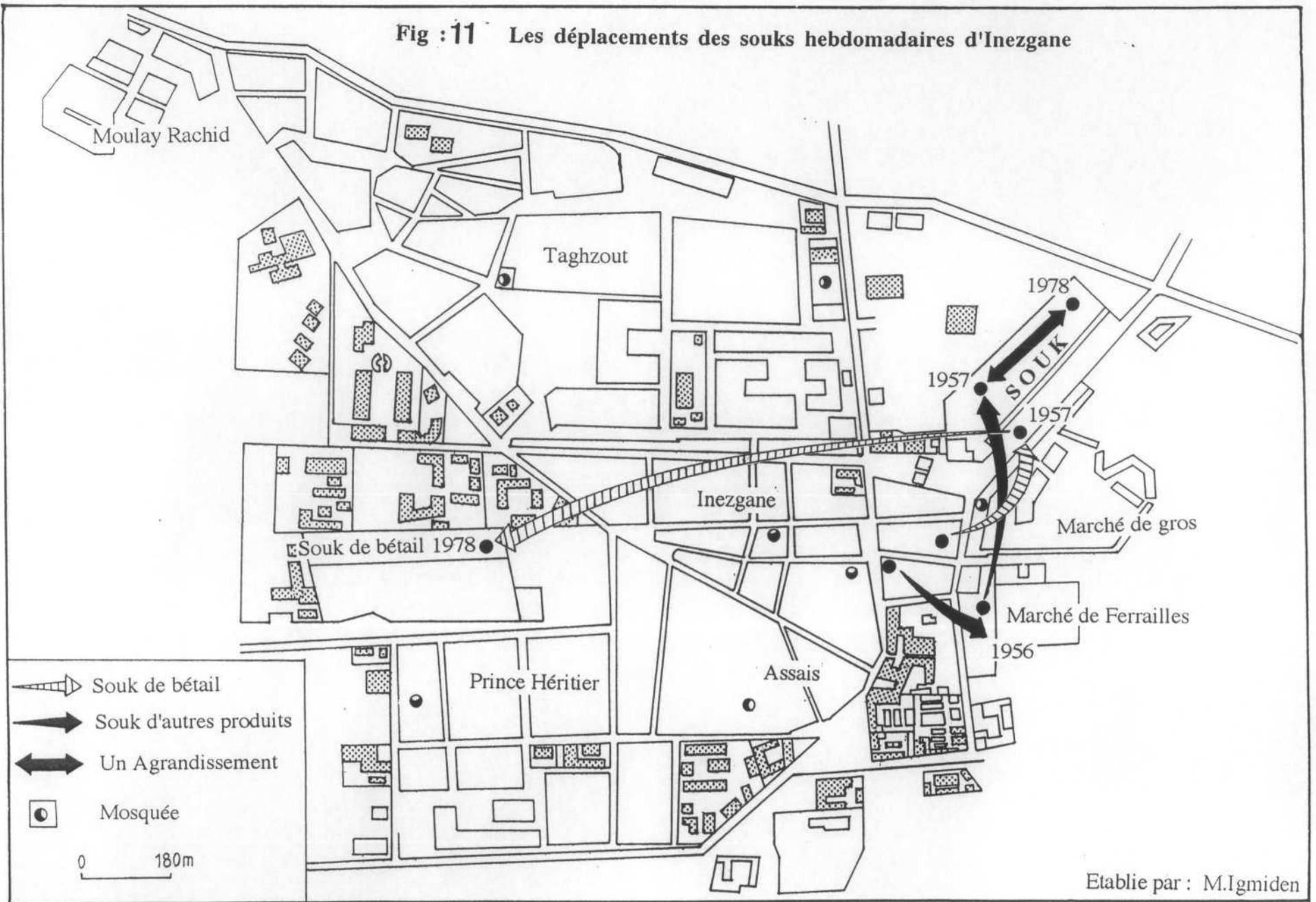
Le souk, avec la mosquée, est presque le seul espace au Maroc où toute la population se côtoie sans souci d'appartenance à une catégorie sociale. Poussés par la nostalgie ou par la nécessité de s'approvisionner, des dizaines de milliers de visiteurs sillonnent chaque semaine les ruelles du souk Tleta d'Inezgane.

Hérité du siècle dernier, ce souk a conservé sa fonction d'équilibre économique - de moins en moins sociale et politique - pour la ville comme pour la campagne. Pour satisfaire chaque semaine les soukiers et les consommateurs, la municipalité l'a déplacé trois fois (fig.11). Jusqu'en 1956, le souk se trouve à l'intérieur d'une enceinte édifiée à côté de la maison du Caïd et de l'ancien quartier d'Assais, puis les nouveaux dirigeants l'ont transféré derrière le complexe administratif pour que la première place soit réservée à un marché permanent. Deux ans plus tard, le souk devait céder sa nouvelle place aux grossistes de fruits et de légumes et être déplacé à l'extrémité Est de la ville. En 1978, son extraordinaire développement a obligé les autorités à doubler son espace pour enfin atteindre l'enceinte actuelle.

En ce qui concerne notre méthode d'investigation, nous étions convaincu que les données de la municipalité ne pouvaient, si elles existaient, nous apporter une image récente et claire du souk, ce qui s'est confirmé par la suite. Seul un contact permanent avec le souk et les soukiers a permis de répondre à nos questions et de vérifier nos hypothèses. Trois comptages exhaustifs étendus sur toute l'année et une enquête par échantillonnage ont contribué à mieux aborder un tel sujet. Dans la nuit du lundi 18 novembre 1991, un incendie a ravagé le souk, juste avant notre troisième comptage. Après cette catastrophe, l'organisation du souk a totalement changé. De souk d'enceinte, il s'est transformé en un souk construit en dur avec des rues goudronnées et éclairées. Bien sur, nous avons dû attendre la reprise de ses activités pour continuer notre étude, au mois de septembre 1992. Les résultats obtenus et l'anarchie qui régnait encore dans le souk nous ont amené à réaliser un autre comptage en 1994 afin de comparer, d'une part les activités avant et après l'incendie et, d'autre part, d'affirmer, sinon de saisir, la nouvelle orientation du souk.

En ce qui concerne la classification des activités du souk, nous avons préféré un traitement plus proche des modalités utilisées dans les études précédentes. Un travail de comparaison ne pouvait être réalisable que sur une plate-forme identique. C'est pour cette raison que nous avons adopté le classement proposé par J.-F. Troin en 1975, en y apportant de légères modifications, élargissant ainsi certaines branches.

Fig : 11 Les déplacements des souks hebdomadaires d'Inezgane



Une visite au souk de Tleta éveille une question simple et naïve : Inezgane a-t-il besoin d'un tel souk pour renforcer sa structure commerciale déjà suréquipée ? C'est ce que nous allons vérifier à travers les pages suivantes. L'étude du profil commercial du souk peut-elle servir à mesurer son degré d'intégration à l'économie de la ville et son effet sur son organisation ? Les catégories de commerces implantés peuvent-elle refléter l'image de l'économie régionale qu'Inezgane défend avec fierté ?

A. LE PROFIL COMMERCIAL DU SOUK : L'EMERGENCE D'UN COMMERCE DE TYPE URBAIN

Tleta d'Inezgane, jusqu'au début des années soixante-dix, était le seul souk qui unissait la plupart des soukiers, des paysans, des montagnards et des citadins du grand Souss. Il était considéré comme le thermomètre des fluctuations de prix mesurant les variations des produits ruraux et comme le premier à introduire les nouveautés urbaines. De cette image glorieuse, qu'est-il resté du souk ?

Au début des années quatre-vingt, ce dernier rassemblait déjà 1 700 vendeurs, ce qui correspond à un très grand souk. Douze ans plus tard, il avait franchi le seuil des 2 000 commerçants. Le comptage le plus récent nous a permis de calculer un effectif moyen de 2 400 vendeurs. Le tableau ci-dessous permet de préciser ces grandes lignes :

Tableau 36 : Evolution et structure commerciale du Souk d'Inezgane

BRANCHES	1983	%	1991	%	1994	%
Alimentation	615	35,9	616	25,9	609	25,3
Habillement	295	17,3	587	24,7	804	33,3
Equipement	255	14,9	506	21,3	460	19,1
Produits ruraux transformés	104	6,1	106	4,5	144	5,9
Produits ruraux bruts*	196	11,5	246	10,4	209	8,7
Services	244	14,3	315	13,2	185	7,7
T O T A L	1710	100	2376	100	2411	100

Sources : 1- Zirari A., Rapport de recherche, Tours 1983

2- Enquête personnelle avant (1991) et après (1994) l'incendie.

* Les marchands de bétail ne sont pas inclus

Si l'alimentation a presque gardé le même niveau, en valeur absolue, durant ces quinze dernières années, c'est dans l'habillement que le souk a subi le plus de modifications puisque cette branche domine actuellement avec le tiers des points de vente. Quant au commerce d'équipement, hormis l'exclusion des ferrailleurs entre 1991 et 1994, il a presque doublé ses

effectifs. Pour les produits d'artisanat rural, le souk demeure toujours leur lieu de résistance et de rencontre comptant une clientèle rurale, fidèle à ce genre de produits.

La régression des produits ruraux bruts signifie que le circuit urbain, même celui concernant les produits ruraux, est devenu plus important. Enfin, la chute libre des services, surtout après l'incendie, s'explique par l'exclusion de dizaines de petits services forains après la reconstruction du souk. Nous allons donc essayer d'analyser ces grandes tendances.

1 - Les produits urbains : une domination sur plus des trois quarts des points de vente

a - Alimentation : le souci d'approvisionner les citoyens

En quête de produits plus frais et de prix modérés, la population urbaine et rurale s'approvisionne au souk. Il existe dans le grand Agadir deux très grands souks : Agadir et Inezgane, qui répondent aux besoins de presque un demi-million d'âmes, en plus des souikas essentiellement alimentaires et quotidiennes localisées dans les autres centres. Toutefois, la qualité et la quantité des produits qui y sont proposés sont faibles et, en même temps, le souk d'Agadir pratique des prix assez élevés par rapport aux prix couramment pratiqués dans les souks. Les habitants de ces agglomérations s'approvisionnent donc naturellement à Inezgane.

Tableau 37 : Structure du commerce alimentaire au souk d'Inezgane

BRANCHES	1991	%	1994	%
Epiciers	44	7,1	31	5,1
Epices	44	7,1	29	4,8
Légumes	279	45,3	325	53,4
Fruits	127	20,6	146	23,9
Légumineuses	40	6,5	24	3,9
Plantes	50	8,2	21	3,5
Olives	8	1,3	8	1,3
Levures et thé	14	2,3	13	2,2
Confiseurs	10	1,6	12	1,9
TOTAL	616	100	609	100

Source : Enquête personnelle pour 1991 et 1994

La structure commerciale du souk a été entièrement modifiée. Presque toutes les sous-branches ont régressé en faveur des fruits et légumes qui conservent plus des trois quarts des points de vente de l'alimentation. Si cette prédominance s'explique en partie par la proximité du marché de gros qui permet une grande facilité de ravitaillement, elle est aussi en rapport avec

l'organisation du souk après sa reconstruction. En effet, les autorités ont voulu chasser, sinon diminuer, l'importance des petits commerçants parasites qui se localisent entre deux tentes ou aux coins des rues, et surtout en s'alignant devant les portes, aggravant ainsi l'encombrement des ruelles. D'ailleurs, ces derniers n'ont pas bénéficié de places au sein du souk. C'est pourquoi un certain nombre d'entre eux ont modifié leur propre activité pour étaler des fruits et des légumes, en s'installant à l'une des nombreuses places encore disponibles. Beaucoup d'anciens commerçants de plantes, de fruits secs, d'épices et même d'épiciers ont donc été contraints de cesser leur activité antérieure.

Cette dernière sous-branche ne comprend qu'entre 6 et 8 *skakri*, les autres étant des épiciers installés dans des locaux en dur. Entre ces deux branches commerçantes, une nouvelle activité intermédiaire se greffe. Le marchand de levures propose en complément du thé, des bougies, des savons, etc. Son émergence dans tous les souks ne peut s'expliquer que par le faible capital nécessaire pour commencer cette activité et par la facilité de se déplacer dans le souk, le stock de produits étant limité.

Ainsi, les fruits et légumes sont restés la base de l'activité alimentaire du Souk. Dorénavant, ces commerçants, qui étaient des journaliers dans des fermes, des courtiers dans le marché de gros ou de simples vendeurs de cigarettes au détail, ont remplacé certains fellahs que nous avons dénombrés durant nos premiers comptages avant l'incendie.

Il reste à ajouter que la fréquentation de ce genre de commerce ne s'intensifie que l'après-midi. Au fil des heures, les commerçants des produits périssables sont obligés de diminuer les prix pour liquider leurs marchandises. Au niveau des prix, nous avons enregistré environ 1,5 Dh en moyenne de différence pour les légumes de base, 3,5 Dh pour les légumes de saison et 5 Dh pour les fruits entre le marché municipal et le souk, ce qui explique largement l'engouement des habitants à s'approvisionner au souk.

b- L'habillement : le souk à l'instar d'une kissaria

Avec le tiers des étalages, le commerce de l'habillement occupe la première position. Au cours des trois dernières années, il a enregistré un taux de croissance record au souk de 11% par an. Pourtant, cette branche n'est que peu représentée dans les souks du Souss (11,1% à Ouled Teima en 1987, 12,7% à Biougra en 1990), et modérément dans ceux du Nord (16,3% en 1975).

Tableau 38 : Structure du commerce de l'habillement au souk d'Inezgane

T Y P E S	1991	%	1994	%
Vêtements semi-gros	0	0	13	1,6
Tissus	3	0,5	6	0,7
Vêtements traditionnels	300	51,1	117	14,6
Vêtements modernes			309	38,4
Chaussures	69	11,8	125	15,6
Friperies	136	23,2	179	22,3
Bijoutiers	54	9,2	41	5,1
Couvertures / nattes	9	1,5	12	1,5
Bonneterie	4	0,7	1	0,1
Vêtements touristiques	4	0,7	0	0
Serviettes	5	0,8	0	0
Autres	3	0,5	1	0,1
T O T A L	587	100	804	100

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

Tout d'abord, nous avons été réellement surpris de trouver un type de commerce de gros au sein du souk. Ces commerçants ont presque tous commencé la même année, expérience récente difficile à évaluer. Notons tout de même qu'ils sont en majorité des *Abdi*, de simples soukiers ou des grossistes forains équipés de véhicules. Profitant de leur relations étroites avec certains responsables de l'usine de jeans de Safi, avec une dizaine de tailleurs de chemises et de tee-shirts dispersés dans l'agglomération du grand Agadir, ils ont multiplié les points de vente de vêtements modernes. Face aux grossistes de la ville qui disposent d'une large clientèle parmi les commerçants du souk et aux grossistes forains équipés de véhicules qui sont de 7 à 10 par semaine, les semi-grossistes du souk ne peuvent compter que sur la solidarité ethnique, étant donné que la plupart des commerçants de vêtements modernes au souk sont des *Abdi*.

Les vêtements traditionnels, majoritaires, étaient d'abord exposés par des *Tananis* avant les années quatre-vingt. Peu après, les *Chtoukis* les ont rejoints, en même temps que les *Chiadmis* et surtout les *Abdis* qui ont envahi le souk en étalant des vêtements modernes. Cette dualité entre vêtements traditionnels et modernes peut être abordée de deux façons. D'une part, les premiers sont essentiellement exposés par des soukiers et destinés aux ruraux. Ce sont des *Chleuhs* qui ont assuré le commerce de type *beldi*. D'autre part, avec les néo-citadins, parmi lesquels les jeunes sont majoritaires, les vêtements modernes, présentés par les *Aroubis*, se sont bien développés. En moins de dix ans, ils ont largement dépassé ceux du secteur traditionnel.

Le commerce des chaussures, tout comme celui des vêtements, s'est développé après la reconstruction du souk à la suite de l'arrivée massive de nouveaux investisseurs qui avaient déjà d'autres locaux, au souk d'Agadir, au marché municipal d'Inezgane ou de soukiers de la région. Les plus anciens commerçants se sont installés vers 1963. Ce sont eux qui ont réalisé de bons chiffres d'affaires, y compris ce *Hihi* qui a réussi à posséder trois locaux au nouveau souk d'Agadir¹.

La plupart des bijoutiers sont restés soukiers. Leur activité, avant l'incendie, a beaucoup bénéficié de l'installation à proximité des bazaristes (objets vendus à des touristes) qui attirent un nombre important de touristes visitant Agadir. Après la reconstruction, les articles pour les touristes (vêtements et bazar) ont été de moins en moins présents, car leur secteur ainsi que celui des bijoutiers se trouvaient marginalisés dans un coin à l'abri des grands axes. Cette situation a découragé un certain nombre de bijoutiers qui ont gardé leurs locaux fermés. Par ailleurs, seuls les bijoux en argent se vendent au souk car ils sont plus particulièrement destinés aux ruraux, *Chtoukis*, *Mesguinis* et *Kessimis*, qui visitent le souk le matin alors que les citoyens viennent plus volontiers l'après-midi.

Le commerce de la friperie, fidèle au souk, est bien représenté. Avec une majorité de *Doukkalis*, les commerçants s'approvisionnent à Casablanca, qui reçoit les colis d'Espagne par Mellila, Nador, Ceuta et Tétouan. Chaque colis pèse de 100 à 120 kilogrammes, et chaque kilogramme coûte de 35 à 70 Dh. Dans les montagnes de vêtements, nous trouvons, pêle-mêle, des manteaux aux maillots de bains qui attirent non seulement les ruraux mais aussi les citoyens aux bas revenus, et essentiellement les ouvriers des usines et des fermes. Toutefois, la reconstruction du souk a réduit l'espace occupé par les tentes de friperies. Auparavant, chaque commerçant jouissait d'un espace de 20 à 30 m². Dans la tente, parfois, 2 à 3 clients essayaient des vêtements sans même se rencontrer ni se voir. Après la reconstruction, les établissements ont été réduits de 6 à 16 m². Ils sont ainsi devenus des locaux d'exposition et non d'essayage, ce qui va sans doute diminuer la vente, comme l'affirment certains vendeurs.

La branche habillement, considérée comme "sans risque et sans crédit", a largement dépassé son équivalent dans la ville, ce qui prouve que la capacité d'attraction du souk devient de plus en plus importante. Il faut signaler qu'un certain nombre de commerçants souffrent de l'implantation marginale de leurs locaux puisqu'ils ne réalisent que 20 à 30% du chiffre d'affaires par rapport à ceux des grands axes du souk.

¹ - Le souk d'Agadir, lui aussi, a été ruiné par un incendie. Après deux ans, la municipalité a décidé de le reconstruire et de vendre des locaux aux soukiers. Actuellement, chaque magasin coûte de 200 000 à 300 000 Dh, à la différence d'Inezgane où les commerçants se sont chargés de reconstruire eux-mêmes leurs locaux. Le coût actuel varie alors de 50 000 à 140 000 Dh.

c- Un équipement domestique en faveur des néo-citadins

Etant donné que la majorité de ces articles ne sont pas transportables dans le souk, la branche équipement est relativement faible au sein du souk. Dans le meilleur des cas, elle ne dépasse pas les 10% (7,5% à Ouled Teima, 10,7% à Biougra). Au souk d'Inezgane, depuis que ces points de vente se sont stabilisés, et que certaines activités sont représentées en permanence, le commerce d'équipement est passé de 15% en 1983 à 21% en 1991, puis 19% en 1994. Durant les années quatre-vingt, son taux de croissance annuel a atteint 9%. Depuis l'incendie, il n'a toujours pas retrouvé tout son potentiel.

Tableau 39 : Structure du commerce d'équipement au souk d'Inezgane

T Y P E S	1991	%	1994	%
Quincailler	56	11,1	52	11,3
Outils	26	5,1	28	6,1
Mobilier	10	1,9	9	1,9
Equipement de la personne	120	23,7	102	22,2
Electroménager	11	2,2	21	4,6
Bazar pour touristes	20	3,9	5	1,1
Cassettes - Parfumerie	7	1,4	9	1,9
Livres - Revues	10	1,9	10	2,1
Pièces de rechange	12	2,4	7	1,5
Insecticides	5	0,9	6	1,3
ferraille	49	9,7	-	-
Bicyclettes	46	9,1	83	18,1
Motocyclettes	87	17,2	92	20,1
Sacs en plastique	14	2,8	15	3,3
Cordes en plastique	9	1,8	2	0,4
Emballages	10	1,9	8	1,7
Sacs	5	0,9	5	1,1
Matériel pour fumeurs	3	0,7	1	0,2
Miroirs	3	0,7	-	-
Autres	3	0,7	5	1,1
T O T A L	506	100	460	100

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

En ce qui concerne l'équipement domestique, si les articles présentés dans le souk sont nettement moins chers que dans les commerces de la ville, ils ne sont pas de moindre qualité. Dans la quincaillerie, les articles en plastique n'intéressent que 27% des étalages. Il y a de plus en plus de produits en faïence, en inox et en aluminium grâce aux camions distributeurs qui visitent la ville chaque semaine et à certains grossistes qui ont orienté leurs ventes vers une clientèle plus modeste (soukiers et commerçants forains). La faiblesse relative du mobilier sur le souk est essentiellement due à l'association de la production et de la vente qui doivent se réaliser dans un même local, surtout chez les menuisiers ébénistes. Quant aux commerçants d'électroménager, ils n'exposaient que des articles d'occasion. Après la reconstruction, ce commerce a été envahi par les marchandises de contrebande. Nous retrouvons là une diversification importante des articles, de l'antenne parabolique au petit transistor, en passant par les téléviseurs en noir et blanc ou en couleur, les magnétoscopes et les postes de radiocassettes.

L'équipement personnel est dominé par les petits articles qui sont exposés en dehors du souk, passage presque obligé avant de s'installer au sein du souk.

Les équipements ruraux étaient représentés par 45 points de vente en 1991 et seulement 38 en 1994. Ce commerce propose des articles destinés à l'agriculture : outils, cordes, plastiques d'emballage. Ajoutons que ce dernier article (le plastique d'emballage) est récent dans les souks de la région. Il s'agit de plastiques déjà utilisés dans les sous-serres, collectés et vendus par des *Houari* aux paysans qui les réutilisent pour couvrir la paille, cueillir les olives, plafonner les chambres rurales et les écuries ou les bergeries.

La reconstruction du souk a été fatale aux bazaristes du tourisme et aux ferrailleurs : les premiers se sont fixés dans un secteur marginalisé qui n'attirait même plus les nationaux. Les deuxièmes ont tout simplement été exclus du souk et se sont regroupés devant le marché de la ferraille, formant ainsi un "sous-marché forain" rassemblant environ 212 personnes.

Enfin, la vente de bicyclettes et de motocyclettes est dominée par les professionnels. Nous avons distingué trois catégories de vendeurs :

- les vrais commerçants, qui achètent et vendent ces articles à travers les souks de la région, et parfois même jusqu'à ceux de Marrakech ;
- les réparateurs cyclistes, qui essaient de réparer les motos anciennes pour les revendre. Ils associent souvent leur savoir-faire à de grands commerçants du matériel de motos qui leur fournissent les pièces. Après la vente, ils partagent les bénéfices, tout en gardant le capital pour acheter d'autres motos anciennes ;
- les usagers privés qui, le plus souvent, ne font que changer de moto.

D'après le régisseur, il se vend dans chaque souk entre 10 et 50 motos et de 6 à 30 bicyclettes, dont 20% de VTT vendus par des émigrés (R.M.E.) ou leurs familles. Les deux tiers de la vente se réalisent entre professionnels et un tiers auprès des usagers.

S'il n'est pas fréquent pour la population urbaine d'attendre le jour du souk pour s'équiper ou s'habiller, ces commerces étant disponibles tout au long de la semaine, alors que cette population s'approvisionne en alimentation et fruits et légumes une fois par semaine, les ruraux attendent encore, quant à eux, le jour du souk pour satisfaire leurs besoins. Cela garantit à Inezgane une fréquentation, bien qu'hebdomadaire, importante pour le bon fonctionnement de son souk.

2- Les produits ruraux : davantage de variations et peu d'importance

a- Les produits ruraux bruts : une diversité et une originalité gênées par la sécheresse

Grâce au commerce de bétail, ces produits constituent la catégorie la plus représentée dans les souks marocains. A Inezgane, cette branche intéresse 31,3% des vendeurs. Si nous supprimons les chiffres du bétail, les produits ruraux bruts ne conservent que 8,7% des points de vente. Ce dernier pourcentage est détaillé dans le tableau suivant :

Tableau 40 : Evolution et structure du commerce de produits ruraux bruts au souk d'Inezgane

TYPES	1991	%	1994	%
Volailles	83	33,7	88	42,1
Œufs	5	2,1	4	1,9
Miel	42	17,1	39	18,7
Peaux	3	1,2	2	0,9
Laines	21	8,5	11	5,3
Argans	45	18,3	15	7,2
Attara	17	6,9	20	9,5
Herboristes	7	2,9	5	2,4
Paille	12	4,9	15	7,2
Joncs	4	1,6	6	2,9
Fruits secs	4	1,6	2	0,9
Sels gemmes	2	0,8	1	0,5
Moules	1	0,4	1	0,5
TOTAL	246	100	209	100

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

Les animaux de basse-cour (poules, canards, lapins, pigeons) dominent les produits de cette branche. En réalité, la plupart des marchands sont des femmes et des jeunes qui pratiquent l'élevage de volaille dans les agglomérations du grand Agadir. Chaque semaine, le renouvellement particulier des poules s'opère par la vente des adultes et l'achat de poussins. Pour satisfaire ce circuit, 14 commerçants exposent des centaines de poussins. Les 4 à 6 collecteurs d'oiseaux adultes les achètent pour les revendre aux commerçants urbains ou dans le souk d'Agadir, et parfois même dans celui de Marrakech. L'élevage de volailles en zone urbaine ne fournit pas seulement les oeufs et la viande à la famille mais constitue aussi une source supplémentaire de revenus.

Le Souss et les montagnes qui l'entourent ont une longue tradition d'apiculture. La majorité des ruches sont installées dans la plaine. Les producteurs y pratiquent une production intensive en nourrissant les abeilles en sucre. 12 collecteurs environ tournent en permanence sur ces lieux de production pour apporter le miel aux grands souks de la région, dont le plus important et le plus habituel est celui d'Inezgane. Dans la fraîcheur matinale, plus de 4 tonnes (plus de 530 pots) de miel passent du collecteur aux grands commerçants qui monopolisent ce commerce dans le souk. Ces derniers ne sont que 3. Mais, pour vendre plus vite et davantage, ils confient de 20 à 150 kilogrammes à une vingtaine de commerçants sans capital, qui les vendent dans ce même souk en prenant quelques dirhams de bénéfice. Parallèlement à ce circuit fermé, les paysans producteurs sont une minorité et arrivent à vendre une dizaine, voire une vingtaine de kilogrammes de miel pur et plus cher.

Seules les deux fonctions de l'argan brut nous intéressent. D'une part, il s'agit de son écorce utilisée comme nourriture pour bétail. Chaque semaine, un certain nombre de paysans (de 1 à 15) apportent des caisses (de 1 à 5 chacun) au souk pour les revendre, aux collecteurs ou à d'autres paysans. Nous trouvons également 3 petits commerçants qui collectent dans les villages de Haha et de Mesguina de 4 à 8 caisses chacun. Enfin, deux Houaris, grands collecteurs, font le tour des villages du Haha avec leurs camionnettes et récupèrent les caisses invendues au souk d'Inezgane. C'est aux grands éleveurs des Houara et des Chtouka qu'ils vendent soit directement, soit à travers les souks de la région. D'autre part, avec la noix d'argan, le même scénario se répète. Chaque semaine, on compte en moyenne 25 détaillants (de 10 à 40 personnes). Ce sont soit des paysans venus pour vendre leurs récoltes, soit des femmes résidant dans les centres du grand Agadir, originaires le plus souvent des Haha ou des Mesguina et qui vendent peu à peu leur récolte apportée du bled. Chacun d'eux ne peut dépasser deux *abras* (2 x 16 kg). Par ailleurs, nous trouvons 6 demi-collecteurs qui sont, en réalité, des épiciers dans leurs douars. Ils troquent des articles contre une certaine quantité de noix d'argan plus ou moins équivalente aux articles vendus, tout en achetant d'autres quantités aux paysans de la région. Ils apportent, chaque semaine, 2 à 5 caisses (de 14 à 35 *abras*) pour les vendre soit aux grands collecteurs, soit à une vingtaine de femmes citadines et rurales qui en extraient l'huile d'argan par pression dans les moulins traditionnels (*Azrg ou Reha*). Nous trouvons enfin 6 grands

Photo 9 :

Vente du miel



Cliché : M. IGMIDEN - 1993



Photo 10 : Chouaris - Vannerie - Selles en laine Cliché : M. IGMIDEN - 1994

Les produits ruraux se vendent essentiellement au souk qui est visité davantage par une clientèle rurale.

collecteurs qui réussissent à amasser jusqu'à 40 caisses chacun. Ce sont des *ex-attara* forains, originaires des Chtouka, d'Ait Baha, de Haha et de Mesguina. Les quantités collectées sont transportées plus au Sud, vers les souks des montagnes de l'Anti-Atlas où elles sont vendues à la population de la région.

Le jonc, plante naturelle, constitue la matière première de la fabrication des nattes. Il pousse sur les bords de l'oued Massa. Les paysans de la région le cueillent pour le vendre aux artisans du Houara et de Mesguina. Certains commerçants ou paysans, de 6 à 15, de Tikiouine, Houara, Belfaâ et de Massa, se rendent à Massa pour collecter une dizaine de gerbes de joncs afin de les vendre au souk d'Inezgane.

Dans le Souss, pauvre en céréales, la paille est précieuse, et son commerce est devenu permanent. Avant la grande sécheresse du début des années quatre-vingt, ce commerce n'était tenu que dans le souk, grâce à des camionneurs venus de Sidi Slimane, Sidi Kacem, Berrechid et de Settat. Après cette période, 5 commerçants (4 de Chiadma et 1 de Abda) sont venus s'installer pour profiter d'un espace non bâti au Sud-Est du souk. Chaque semaine, un certain nombre de camionneurs, de 5 à 15, continuent à visiter la ville le jour du souk. Ces derniers sont à la disposition des ruraux dans les montagnes comme dans le Sud marocain. Les commerçants citadins ont des clients réguliers comme les éleveurs de bovins et de chevaux, des unités d'élevage de volailles et de militaires qui prennent environ 2 000 paillasse par mois.

Enfin, les collecteurs de peaux et de laines brutes sont les moins présents. Cette activité est organisée dans un souk qui se tient le lundi (voir la 4^{ème} partie). Dans chaque souk, on trouve entre 3 et 6 petits collecteurs de peaux rapportées par des ruraux ou des citadins, qui collectent en même temps de la laine brute que plusieurs paysans apportent (de une à trois caisses chacun). Les peaux sont en suite mises à la disposition des grands collecteurs de l'autre souk. La laine collectée sera, soit vendue à des femmes qui la transformeront pour la revendre dans le même souk sous forme de laine filée ou de tapis, soit amenée au souk Dar El Ghazl à Marrakech pour y être vendue.

La régression des produits ruraux bruts n'a pas de relation avec l'incendie du souk, puisque ces derniers ont toujours été étalés à l'extérieur. Elle s'explique davantage par les fluctuations saisonnières et par les difficultés climatiques que rencontrent le Souss et sa région.

b - Les produits ruraux transformés

En dépit de la concurrence des produits en plastique, en aluminium et en métal qui envahissent les souks, cette branche résiste encore grâce aux articles typiquement régionaux. Dans le souk d'Inezgane, elle a conservé ses 6% de points de vente depuis le début des années quatre-vingt, et a dernièrement enregistré un taux de croissance important (10,7%) entre 1991 et 1994, comme le démontre le tableau suivant :

Tableau 41 : Evolution et structure des étalages de produits ruraux transformés dans le souk d'Inezgane

T Y P E S	1991	%	1994	%
Poterie	12	11,3	20	13,9
Nattes	9	8,5	24	16,6
Chouaris	10	9,4	11	7,6
Selliers	7	6,6	9	6,2
Couffins	5	4,8	5	3,5
Laine filée	38	35,8	44	30,6
Huile d'argan	18	16,9	20	13,9
Huile d'olive	-	-	5	3,5
Goudron	2	1,9	3	2,1
Autres	5	4,8	3	2,1
T O T A L	106	100	144	100

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

Chaque semaine, une foule de femmes s'installe à l'extrémité Est du souk pour vendre une variété de laine filée, plus ou moins associée à d'autres produits artisanaux (petits tapis, foulards, nappes...). Elles sont toutes *Aroubi* (Chiadma, Chichaoua et Khouribga) et résident principalement à Tarrast et à Dchéira. Elles font partie de la centaine de personnes qui pratiquent une mise en valeur des produits bruts acquis dans ce même souk. La plupart des ventes se réalisent entre elles, qui sont de 30 à 54, puisqu'il n'y a pas de collecteurs pour ces produits.

Nous retrouvons cette même image parmi les femmes qui vendent l'huile d'argan, à la seule différence que celles-ci sont des Soussies résidant dans des centres plus éloignés (Tikiouine, Temsia, Azrou, Drargua). Chaque femme apporte un à deux litres d'huile d'argan pour les revendre aux citadins et achète en même temps des noix d'argan pour les presser et les revendre au prochain souk.

Les nattes sont fabriquées dans des douars de Massa grâce au développement des joncs sur les bords de l'oued Massa, mais aussi dans les douars dispersés de la plaine : Belfaâ (Chtouka), Ait Alla, Tamaâit (Mesguina) et un douar à Houara. Les nattes sont encore très utilisées dans l'ameublement. C'est pour cette raison que, chaque semaine, de 12 à 30 personnes, artisans et collecteurs, mettent à la disposition des clients ruraux et néo-citadins des centaines de nattes. En effet, chaque artisan, aidé par les membres de sa famille, peut fabriquer de 3 à 10 nattes par semaine. Dans cette activité, les 5 à 10 collecteurs sont *Houari* et un *Chiadmi*. Dès la collecte des 50 à 200 nattes, ils les vendent dans les souks plus lointains à Aoulouz, Taliouine, Ouarzazate, Guelmim et Tan-Tan, voire dans des villes du Sud. Pourtant, cette activité a beaucoup régressé à la suite de l'apparition des moquettes plus résistantes, mais

plus chères et réalisées par les citoyens. Par ailleurs, les nattes en plastique ont même envahi les maisons rurales. Ajoutons que parmi les marchands de nattes, trois commerçants ont fixé leurs tentes de façon permanente. C'est là une raison supplémentaire pour que les citoyens ne se pressent pas le jour du souk.

Les marchands de poteries n'étaient que 12 avant l'incendie, dont 3 exposaient des articles de décoration de maisons. Après la restructuration, la municipalité a réservé tout un secteur à la poterie. C'est sans doute l'une des raisons qui ont incité certains commerçants des autres souks à prendre un local au souk d'Inezgane.

Enfin, les artisans sont rares dans le commerce des selles et des chouaris. A l'exception d'un nombre limité d'artisans *Houari* et *Mesguini*, nous ne trouvons que des soukiers qui ont collecté ces articles dans les souks de Haha, Chiadma et Ouled Teima.

En définitive, dans les deux branches, nous avons été contraint d'éliminer certaines catégories qui n'étaient pas toujours présentes (marchands d'escargots, de moules, apiculteurs, moulins traditionnels, savons maures...). Il faut noter l'origine rurale de ces produits, alors que les commerçants et les collecteurs sont de plus en plus citoyens, et que les femmes commencent à dynamiser ce commerce par leur présence. Les activités artisanales sont partagées entre les ruraux, poussés par la tradition et l'héritage, et les néo-citoyens, poussés eux-mêmes par les nouvelles conditions de vie urbaine pour échapper ainsi à la misère. Bien qu'ils soient exposés dans un souk urbain, les articles artisanaux satisfont à une demande rurale.

Si le souk joue un rôle à la fois de collecte et de distribution, il est donc aussi l'expression, logique et simple, d'une structure économique agricole et artisanale de la région. Mais ce qui distingue le souk d'Inezgane, c'est la présence d'un nombre important de collecteurs qui considèrent le souk comme point de départ de leur longue tournée dans les souks de la région.

3 - Les services : les grands perdants du souk après l'incendie

Les souks sont visités, non seulement pour la variété des produits qu'ils proposent, mais aussi pour la multitude des services qu'ils offrent à leurs clients. Le secteur de l'artisanat et des services dans le souk d'Inezgane ne dépasse pas 7,7% des points de vente, tout comme dans les autres souks de la région (9,5% à Ouled Teima, 10,9% à Biougra et 1,7% à Taroudant), alors que cette branche intéressait plus du cinquième des points de vente dans les souks du Nord en 1970. Peut-on considérer que les premiers pourcentages traduisent soit la régression des services dans les souks, soit une spécificité des souks soussis ?

A Inezgane, les services enregistraient un taux de croissance négatif d'environ 2,5% entre 1991 et 1994 et d'environ 16,2% entre 1992 et 1994.

Tableau 42 : Evolution et structure des services au souk d'Inezgane

TYPES	1991	%	1994	%
Restauration	75	27,6	45	28,1
Coiffeurs	50	18,4	33	20,6
Brocheurs	3	1,1	5	3,1
Ecrivains publics	1	0,4	1	0,6
Horlogers	9	3,3	8	5,1
Réparateurs de radios	18	6,6	7	4,4
Serruriers	2	0,7	4	2,5
Tailleurs	15	5,5	12	7,5
Cordonniers	54	19,8	31	19,4
Soudeurs	4	1,5	2	1,3
Réparateurs de lunettes	1	0,4	1	0,6
Cyclistes	6	2,2	3	1,8
Maréchaux ferrants	7	2,6	2	1,3
Jeux	8	2,9	1	0,6
Charlatans	16	5,9	5	3,1
Autres	3	1,1	-	-
TOTAL	272	100	160	100

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

Avant l'incendie, la restauration se présentait dans 75 points de service, dont 8 tentes au sein du souk. Dans les gargotes fixes, la restauration était permanente grâce aux commerçants du souk et aux gens du *moukef*. La nuit, ces gargotes se transformaient en hôtels pour recevoir de 4 à 10 personnes par jour pour un prix oscillant de 2,5 à 5 Dh chacun. La spécialité des tentes est la fabrication du pain traditionnel de campagne. De plus, on met à la disposition des clients tout le matériel pour préparer le thé ou les *tajines*. Hormis la fonction d'hébergement, la restauration était presque identique à celle d'un souk rural.

Les services de la personne étaient dominés par les 47 à 52 coiffeurs, dont 17 sous les tentes à l'extérieur du souk. La plupart de ceux qui sont installés au souk sont des Hihhi et ceux de l'extérieur sont des Chiadmi. Dotés d'un faible équipement, ces coiffeurs trouvent leurs fidèles clients parmi les soukiers ruraux, les chômeurs du *moukef* et les charretiers. En outre, nous avons remarqué que ceux de l'extérieur attendaient d'avoir une baraque au souk et ceux de

l'intérieur attendaient d'avoir un associé pour travailler dans l'une des rues de la ville, comme ce Hihi qui a remplacé au souk son frère qui a choisi Tarrast pour ouvrir un local.

La sous-branche la plus importante est l'artisanat de la réparation, qui est dominé par les cordonniers, les réparateurs de radios et les tailleurs. Si les cordonniers sont dispersés dans toutes les ruelles à l'intérieur, comme à l'extérieur du souk, les réparateurs de radios sont davantage concentrés près des ferrailleurs qui leurs fournissent les pièces de rechange. Les tailleurs offrent plus facilement leurs services aux fripiers qu'aux clients du souk. Les autres artisans sont partagés entre ceux qui travaillent plus avec les citadins (horlogers, serruriers et cyclistes) et ceux qui s'adressent plus aux ruraux (soudeurs et maréchaux ferrants).

Les activités de loisirs comprennent les *rouaïs* (les chanteurs) et les charlatans, qui font la spécificité du souk d'Inezgane et de ceux du Souss. Ces loisirs attirent des centaines de visiteurs, venus profiter de moments de détente, de la bonne humeur et des spectacles.

Bref, avant l'incendie, 83,8% des points de service étaient permanents et peu d'entre eux avaient mis leur activité à la disposition des ruraux, leur préférant les commerçants du souk, les chômeurs du *moukef* et les plus pauvres des visiteurs citadins du souk.

Après la reconstruction, les prestataires de services qui n'avaient pas de place attitrée ont été éliminés. Ainsi, 55% des restaurateurs, 40% des artisans réparateurs, 39% des activités de loisirs et 28% des prestataires de services individuels ont été rejetés dans d'autres endroits (soit 130 au total). Certains commerçants d'alimentation et de ferraille ont subi le même sort. La municipalité a donc aménagé l'ancienne place du marché de gros pour en faire un souk permanent, mais sans succès.

En définitive, l'incendie a fourni l'occasion d'écarter les activités qui exhalent l'indigence et la misère des campagnards, et surtout les néo-citadins qui trouvent dans ces métiers un moyen de survivre dans les quartiers périphériques.

B- LES SOUKIERS REGRESSENT AU PROFIT DES COMMERCANTS FIXES

1- D'un souk hebdomadaire à un marché quotidien

Le commerce à Inezgane, considéré comme un ensemble d'activités spécialisées, nous a paru hypertrophié. Nous avons cherché les raisons qui ont conduit le souk à devenir permanent et à s'ajouter numériquement aux commerçants de la ville. Nous ne disposons pas de dates exactes qui nous permettraient de relier ces informations aux autres événements locaux ou régionaux. Même le recensement de 1971 ne nous a donné que des chiffres d'un marché municipal dominé par les produits alimentaires (70%). En revanche, le recensement de 1982 a dressé une première liste des activités permanentes avec une majorité de services (40%) puis des points de vente de l'habillement (25,5%), de l'équipement (7,7%). Ils étaient 208 actifs

permanents² qui représentaient entre 12 et 14% des commerçants le jour du souk.

Au début, d'après ce qui nous a été affirmé, les soukiers du mardi alternaient avec les ambulants les autres jours. En effet, avec 1 710 soukiers en 1983, le souk était déjà saturé et ne pouvait accueillir de nouveaux commerçants : les ferrailleurs, les restaurateurs et certains réparateurs ont été les premiers à s'installer de façon permanente à côté des forgerons, pour qui le mardi est exclusivement consacré à la vente.

D'après nos relevés de 1991, 1992 et 1994, nous avons établi un tableau qui reflète l'évolution des soukiers par rapport aux commerçants fixes avant et après l'incendie (fin 1991).

Tableau 43 : Part des soukiers et des commerçants du souk d'Inezgane selon les branches avant et après l'incendie (%)

T Y P E S	PERMANENTS 1991	SOUKIER S 1991		PERMANENTS 1994	SOUKIER S 94	
		Intérieur	Extérieur		Intérieur	Extérieur
Alimentation	35,6	57,5	6,9	40,2	56,9	2,8
Habillement	69,7	13,1	17,2	71,8	6,7	21,5
Équipement	53,2	10,9	35,9	73,2	3,7	23,1
Produits ruraux transformés	8,4	8,4	83,2	6,8	9,1	84,1
Produits ruraux Bruts	2,1	4,8	93,1	2,9	0	97,1
Services	73,9	15,2	10,9	85,9	2,2	11,9
TOTAL	48,1	23,4	28,5	55,3	18,1	26,6
	100			100		

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

En 1991, les soukiers étaient presque à égalité avec les commerçants permanents (51,9% contre 48%). Si ces derniers étaient majoritaires dans les produits urbains (habillement, équipement) et dans les services, les soukiers monopolisaient l'alimentation et les produits ruraux.

Après la reconstruction, nous trouvons au fond le même scénario avec une nette évolution en faveur des commerçants. Ces derniers dominent plus des quatre cinquièmes des services, un peu moins des trois quarts de l'équipement et de l'habillement, et deux cinquièmes de l'alimentation. Les soukiers ont gardé leur supériorité dans les produits ruraux et dans l'alimentation et ont été réduits au sein du souk à presque rien. En réalité, certains facteurs pourraient expliquer les raisons de l'installation permanente de ces commerçants. En premier lieu, les possibilités d'accumulation sont réduites, mais les soukiers n'hésitent pas à se

² - En 1983, dans son rapport de recherche, A. Zirari a détaillé les activités du souk mais en ce qui concerne son équipement permanent, il n'a produit qu'un chiffre 312 (18,2 %).

sédentariser. Récemment, certains soukiers du grand Agadir vendaient le droit d'exploitation de leur place ou leur baraque dans d'autres souks, surtout urbains, afin d'acheter ou d'équiper un local dans le souk d'Inezgane ou d'Agadir. C'est le cas de plusieurs marchands de chaussures, d'habillement, de friperie et de certains réparateurs (horlogers). En second lieu, Inezgane est le seul centre qui ne possède pas de *souika*, phénomène nouveau qui se développe avec l'indigence urbaine. Avec une majorité alimentaire, la *souika* attire quotidiennement des consommateurs à la recherche de prix modérés. Son absence à Inezgane et le coût élevé des produits alimentaires au marché municipal ont participé indirectement à l'apparition de cette "grande nouvelle *souika*". En dernier lieu, la valeur des locaux du souk est "contaminée par la fièvre" de la spéculation qui touche les locaux de la ville. Plusieurs commerçants de la ville ont investi dans le souk (habillement, équipement) et, n'étant pas soukiers, ils font appel à des employés pour vendre toute la semaine.

Ainsi, les commerçants permanents sont majoritaires avec 55,3%. En chiffre réel, le nombre de commerçants a progressé de 190 actifs, alors que celui des soukiers s'est réduit de 155 actifs. Désormais, les consommateurs locaux et régionaux ont à leur disposition un marché quotidien de 1334 points de vente et de service, c'est-à-dire beaucoup plus important que le marché municipal (360 locaux) et offrant presque autant d'établissements qu'à la ville de Tiznit.

2- L'aspect rural d'un souk urbain

Bien qu'une grande partie de l'activité soukrière soit animée et destinée aux citadins, une proportion non négligeable est intégralement réservée aux ruraux. Inezgane, chef lieu du cercle d'une grande partie du Souss aval et du Haut-Atlas occidental, occupe une position privilégiée de par sa situation géographique et par ses marchés de gros de produits ruraux (fruits et légumes, fruits secs, céréales) et il devient incontournable pour tous les paysans de la région qui souhaitent écouler leurs productions.

Les fellahs limitent de plus en plus leur participation à l'activité commerciale. Ils représentent actuellement moins de 5% des vendeurs du souk et sont dominés par les soukiers, même dans leurs propres produits, puisqu'ils ne représentent qu'un quart des produits ruraux bruts, un peu plus d'un tiers dans les produits ruraux transformés, et qu'ils n'existent presque plus dans les autres catégories. La proximité du marché de gros en fruits et légumes explique leur absence dans la branche alimentaire du souk. La diversité des étalages et la très forte fréquentation des citadins témoignent de son intégration à l'économie urbaine. Le souk d'Inezgane se trouve dans une phase³ où les paysans de la région en ont perdu le contrôle.

³ - Dans un souk traditionnel, nous ne parlons pas de commerçant, puisque tout le monde est à la fois vendeur et acheteur. Dans sa première phase, le souk vise à assurer les besoins domestiques et surtout alimentaires de la population. Avec la naissance des centres urbains, à côté du souk, et la pénétration des influences urbaines, les paysans sont incités à la vente des surplus agricoles, et plus encore, ils modifient certaines cultures pour s'adapter aux demandes des consommateurs urbains. Cette deuxième phase est basée sur une relation plus ou moins équivalente :

paysans -----> citadins / soukiers (citadins) -----> paysans.

Quand le souk arrive à s'installer de façon permanente, c'est toujours au profit des citadins. Les paysans n'arrivent

Désormais, son activité se trouve entre les mains des citoyens.

Par ailleurs, les produits ruraux (bruts et transformés) sont écartés du nouveau plan du souk. Ils sont rejetés à l'extérieur, faute d'espace. Pourtant, malgré leur marginalisation, les soukiers, les paysans et leurs clients sont fidèles à leur rendez-vous matinal. Ces activités démarrent très tôt pour finir avant midi, alors que les autres activités au sein du souk ne commencent qu'après 9 heures et finissent à la lumière des réverbères. Le souk d'Inezgane se compose donc d'un marché urbain permanent et d'un souk rural hebdomadaire.

En définitive, depuis le développement quantitatif et qualitatif des souks de la région, les soukiers du grand Agadir ne sont pas privilégiés. Dorénavant, de nouveaux commerçants, plus équipés, et des soukiers, plus pauvres, se contentent d'un faible bénéfice. Ceux qui résident dans les centres du grand Agadir ont été ravis de s'installer près de chez eux et de travailler tous les jours. Le mardi demeure le jour le plus important du souk car, en plus des citoyens, ce dernier est fréquenté par les ruraux qui viennent vendre leurs produits et se réapprovisionner. L'aspect rural du souk d'Inezgane n'apparaît plus au sein du souk mais au-delà de ses murs, tout comme le commerce du bétail.

C. LE SOUK DU BÉTAIL : UNE ACTIVITÉ HEBDOMADAIRE

Dans un souk rural, la fonction d'échange a pour but d'écouler le croît des cheptels. A l'exception d'un certain nombre de bêtes qui sont dirigées vers l'abattoir en fin de matinée, le bétail vendu quitte rarement la région. En choisissant judicieusement la période de vente et, bien sûr, celle d'achat, le paysan éleveur participe à la reproduction d'un système établi depuis des siècles dans la campagne marocaine.

Le souk du bétail urbain, qui se développe en raison de la demande croissante en viandes, est le plus complexe des éléments du système soukier. Chaque semaine, le nombre de têtes de bétail qui transitent par Inezgane est nettement supérieur au nombre de têtes de bétail séjournant dans la région. Dès lors, une armée d'intermédiaires se mobilisent, faisant ainsi varier leurs circuits d'approvisionnement. Leur rôle devient capital et le fonctionnement du souk dépend de plus en plus de leur vitalité.

A Inezgane, le souk de bétail était localisé juste devant le souk des marchandises, séparé seulement par l'avenue Mohamed V. En 1978, il a été transféré à l'Ouest de la ville entre le quartier du Prince héritier et celui des Ecoles, en raison de l'animation et de son fonctionnement particulier (voir fig. 11 page 170).

plus à s'imposer par manque d'espace ou face à l'émergence des néo-citadins. La relation prend un sens unique : citoyens -----> citoyens. Le souk El Had d'Agadir fait partie de cette dernière catégorie alors que le souk d'Inezgane est à cheval sur les deux dernières phases.

1- Variation saisonnière de moins en moins sensible

Le souk, essentiellement celui du bétail, est souvent présenté comme un effet momentané, un cas isolé ou tout au plus un événement de contact. Or, n'importe quel souk, quelle que soit sa taille, fait partie d'une chaîne organisée sous la forme d'un réseau centré sur un souk régional. C'est dans le contexte régional qu'il définit sa personnalité et sa spécificité.

Comme tout l'espace marocain, le Souss est bien jalonné par des dizaines de souks. Pour l'intérêt de cette étude, nous ne citerons que les souks de bétail les plus importants.

Jour	Souss amont	Souss aval
Dimanche	Taroudant	Belfaâ
Lundi	Ouled Berhil	Biougra
Mardi	-	Inezgane
Jeudi	Ouled Teima	Ait Amira
Samedi	El Guerdane	Ait Melk

On constate que deux grands souks se partagent ou se disputent presque quotidiennement les soukiers et la clientèle, sauf le mardi, où Inezgane conserve à lui seul la majorité des marchands de bétail, puisque Tleta Massa n'a qu'un effet local. Il faut distinguer trois grands souks au sein de ce groupe :

- Had Belfaâ est un souk de grande taille (173.000 têtes/ an)⁴. Auparavant, il était spécialisé dans les bovins principalement exposés par les éleveurs des Chtouka. Sa récente évolution vers les ovins (54%) ne laisse plus que 14% aux bovins. Ce changement s'explique par la fréquentation des bouchers urbains de la région, mais aussi par le fait qu'il représente le premier souk de bétail de la semaine au Souss.

- Ouled Teima "voit passer environ 170.000 têtes / an. Ce centre est devenu le plus grand du Souss" (Hnaka A. 1987) et a tendance à se spécialiser dans les ovins (45%), avec un fort pourcentage de bovins (21%) et une concentration d'un tiers de caprins. D'après certains intermédiaires, il doit son importance au fait qu'il est le dernier souk de la semaine et que les cours du marché baissent pour écouler le bétail, coûte que coûte.

- Inezgane, malgré le déficit de la région dans le domaine de l'élevage, est l'un des plus importants souks du Maroc. Il reçoit en moyenne 257.100 têtes par an. Des centaines de commerçants intermédiaires (soukiers) commencent leurs tournées par ce souk, ce qui explique que plusieurs chevillards et bouchers du Souss comme du Sud se précipitent pour sélectionner les plus belles bêtes.

Le bétail est monopolisé à Inezgane par des intermédiaires, ce qui fait augmenter ainsi les prix par rapport à d'autres souks. En revanche, ces prix sont justifiés par une assez bonne

⁴ - Enquête personnelle réalisée sur le terrain en 1995.

qualité. Le marché d'Inezgane reçoit, chaque semaine, entre 4 000 et 6 600 têtes, comme le précise le tableau suivant :

Tableau 44 : Apport hebdomadaire en bétail au souk d'Inezgane

TYPES	MOYENNE 91	%	JUILLET 94	%
Bovins	438	8,3	412	6,5
Ovins	2 213	41,7	1 837	29,1
Caprins	2 601	49,1	4 029	63,8
Mulets	10	0,2	10	0,1
Anes	33	0,6	24	0,4
Chameaux	1	0,2	1	0,2
TOTAL	5 296	99,9	6 313	99,9

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

Tout d'abord, signalons que les données de 1991 sont des moyennes sur toute l'année, alors que celles de 1994 ne représentent que la situation du mois de juillet. Nous ne pouvons donc pas directement comparer ces données.

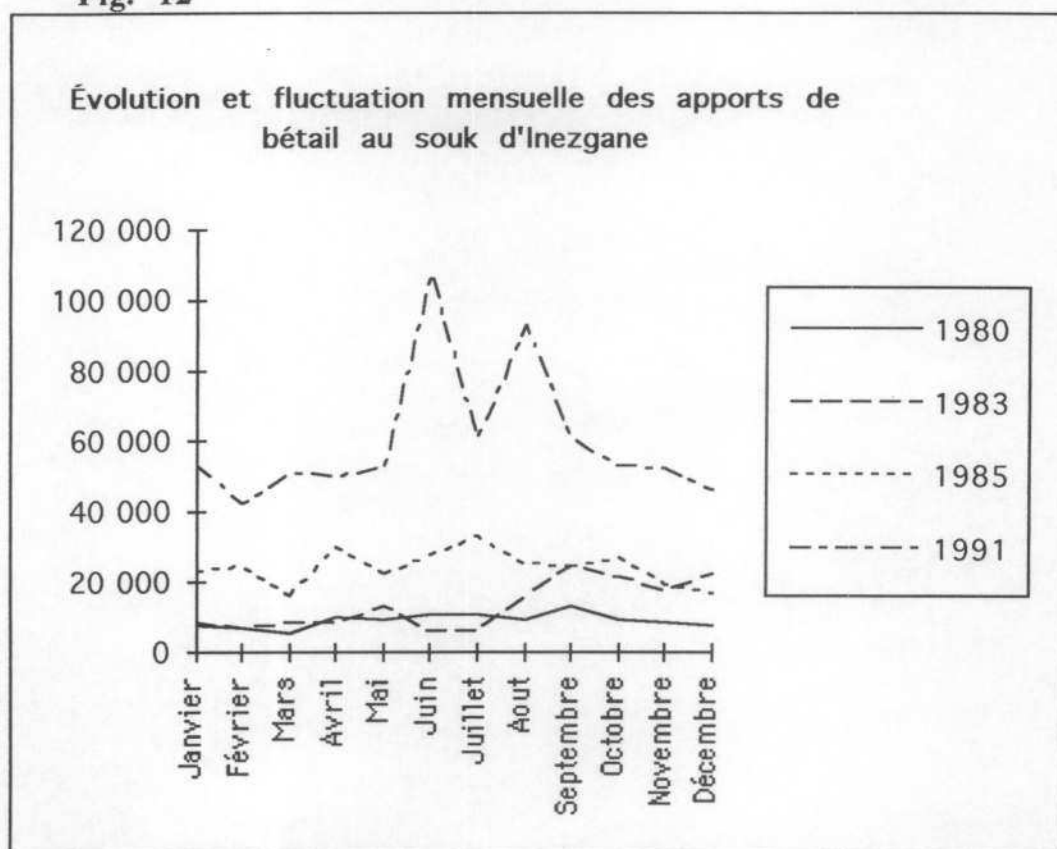
Pourtant, le nombre de bovins présents chaque semaine varie de 400 à 1 000 têtes selon les saisons. L'été, leur viande est peu consommée en raison de la chaleur évidente. L'hiver, le froid et l'absence de pâturages ralentissent l'élevage des animaux de petite taille. Le poids des bovins varie entre 23% de l'ensemble de bétail l'hiver, 11% au printemps et 7% l'été. Toutes les races sont représentées (pures, croisées et locales) : les vaches de production constituent un sujet de discussion entre éleveurs et nous trouvons rarement des soukiers parmi ces fellahs éleveurs. Les boeufs et les veaux purs et croisés sont les spécialités des intermédiaires et surtout des maquignons qui essaient de les acheter très tôt aux éleveurs, soit pour les revendre dans le même souk en réalisant un bénéfice variant entre 200 et 2 000 Dh, soit pour les conduire dans d'autres souks (O. Teima...). Les boeufs et les veaux locaux sont importés le plus souvent par des soukiers de la région d'Imi n'Tanout qui les collectent dans les souks ruraux du Haouz et du versant Nord du Haut Atlas. En raison de leur faible poids, ils sont principalement réservés aux bouchers des petits centres du Souss, voire aux souks des montagnes.

Les ovins sont les plus nombreux dans le souk. Toute l'année, leur nombre varie de 1700 à 2 500 têtes par semaine. Ils représentent 41,6% des bêtes exposées en hiver, 64% au printemps et 28,5% en été. Il est rare que les brebis dépassent 100 têtes. Les ovins sont minutieusement choisis pour les abattoirs de la région, par la mobilisation des soukiers et des éleveurs-spéculeurs venus des régions du Nord. Nous avons déjà signalé (2^e section du 2^e chapitre) que la consommation de la viande de caprins était très limitée dans les villes d'Agadir et d'Inezgane, contrairement aux autres centres du grand Agadir d'une part, et aux centres du Sud et aux souks montagnards, d'autre part. Malgré ces disparités, les caprins sont bien présents au

souk d'Inezgane même si les différences intersaisonniers sont plus claires. Ils varient entre 1000 et 4200 têtes par semaine, et leur présence est plus importante en été (64,5%), qu'en hiver (34,2%) ou au printemps (23,4%).

Les animaux de trait sont peu nombreux à Inezgane comme dans les autres souks du Souss. Ils ne dépassent guère 50 têtes par semaine (1,3% du total en hiver et au printemps et 0,4% en été). Cette catégorie de bêtes est monopolisée par des *ibassarine* (soukiers) qui font le tour des grands souks de la région. Les soukiers ne sont pas intéressés par les équidés des paysans mais plutôt par les animaux de trait des zones urbaines et préurbaines dans lesquelles chaque centre dispose d'une dizaine de calèches destinées au transport des marchandises. De plus, la vente des équidés n'est que très rarement une spécialité du souk. C'est surtout une activité des *moussems*⁵ qui se tiennent dans la plaine et les montagnes du Souss et dans le Sud.

Fig. 12



Source : Service Economique de la Municipalité d'Inezgane

Enfin, pour dresser une courbe des fluctuations d'apports, nous avons eu recours à diverses données. Bien que notre enquête n'ait pu nous fournir des chiffres répartis sur toute l'année, nous avons utilisé les recettes du bétail⁶, principalement pour les années les plus

⁵ - Durant le moussem de Tazroualt (Ahmed ô Moussa), l'un des plus grands du Souss de la région de Tiznit, nous avons remarqué une absence presque totale de bétail (à part celui destiné à la boucherie sur place), compensée par une importante présence d'équidés (110 ânes, 63 mulets, 5 chevaux).

⁶ - A la Régie des Recettes de la Municipalité d'Inezgane, nous n'avons pas trouvé de statistiques de dénombrement du bétail. C'est pourquoi nous avons été obligé d'utiliser ces recettes, que nous devons considérer avec beaucoup de prudence, notamment au niveau des chiffres réels.

complètes. En revanche, pour les besoins de la comparaison, nous avons pris en considération l'activité de l'abattoir de la ville.

De 1980 à 1991, la courbe est plus ou moins différente d'une année sur l'autre. Hormis le maximum en juin et juillet et le minimum en décembre, janvier et février, les autres mois se présentent comme une longue période de transition (voir fig. 12). Les années de sécheresse, surtout 1983, ont certainement modifié le schéma saisonnier. Les apports ont enregistré un minimum en juin et juillet et un maximum en septembre et octobre. La sécheresse et l'appauvrissement des pâturages de l'automne expliquent ce décalage. La différence entre les trois premières courbes et celle de 1991 ne réside pas dans l'importance des apports mais dans l'augmentation des droits d'entrée au souk, appliquée par la municipalité dès 1989.

Inezgane détient donc l'unique souk de bétail du grand Agadir. Avec ses 172 bouchers en 1992, les soukiers et les éleveurs-spéculateurs essaient de conserver des apports réguliers en dépit des fluctuations saisonnières. Même l'effet de l'*Aid el Adha* a été minimisé puisque les bouchers n'attendent plus que deux à trois jours pour reprendre leur activité, ce qui explique que le fonctionnement du souk n'ait presque pas été interrompu avant ou après la fête. D'après les catégories d'animaux existant sur toute l'année au souk, nous avons remarqué que la spécialité du souk se partageait entre les ovins (107.362 têtes par an, soit 41,75%) et les caprins (115.318 têtes, soit 44,85%), le reste étant insignifiant (12,45% pour les bovins et 0,91% pour les équidés). Ce choix du petit cheptel est déterminé par les bouchers et les maquignons des autres régions, principalement celles du Sud qui se ravitaillent en masse à Inezgane.

2- Le circuit du bétail : quelle spécialité pour Inezgane ?

Le visage marqué par la chaleur et le manque de sommeil, les soukiers de bétail ont une présence très remarquée au souk d'Inezgane. Ils sont les plus nombreux et les plus équipés. Grâce à leurs capitaux (en argent liquide ou en bétail), ils influent très nettement sur l'activité soukrière, mais aussi sur l'économie des régions de leur approvisionnement.

Ils partagent leur semaine entre la collecte dans un réseau de souks bien défini (bovins à Imi-n-Tanout, Haha, Chiadma, Haut-Atlas central..., ovins à Sebt Gzoula, Chémaïa, Chichaoua, Haouz..., caprins à Khenifra, Rhamna, Tinghir, Aoulouz...) et la vente aux souks urbains du Souss (le dimanche à Belfaâ, le lundi à Biougra, le mardi à Inezgane et le jeudi à Ouled Teïma). Cela ne signifie pas que tous les soukiers organisent leurs tournées avec autant de précision. Ils ne font le tour de ces souks que s'ils ont des difficultés à écouler leurs collectes. Leur mobilité les oblige à se procurer un camion pour fréquenter les souks achalandés et très souvent dispersés.

La deuxième catégorie d'acteurs comprend les intermédiaires. Ce groupe est extrêmement difficile à évaluer. Les plus démunis offrent leurs services aux bouchers et aux éleveurs, en se renseignant sur les prix, la demande, l'offre et la qualité. Dans ce domaine où le marchandage est rituel, ils réduisent les écarts des prix proposés par les vendeurs et les

acheteurs. Nous retrouvons ces intermédiaires dans tous les types de bétail. En revanche, ceux qui possèdent un petit capital sont confrontés à deux choix :

- ils se présentent sous forme d'associations de 2 à 5 personnes pour franchir la phase de spécialisation. Ils achètent un veau ou un boeuf, rarement une vache, mais jamais d'ovins ni de caprins. Ils les vendront sur place, ou bien seront obligés de les liquider au souk d'Ouled Teima le jeudi suivant, en supportant une charge de nourriture de 20 à 30 Dh par jour et par tête.

- à titre individuel, de nombreux intermédiaires spéculent en achetant à l'unité ovins et caprins, en passant par les éleveurs pour les revendre aux clients urbains.

La dernière catégorie comprend les éleveurs, qui sont majoritaires au sein du commerce des bovins. Grâce au périmètre irrigué (Chtouka, Massa et Houara), les fellahs ont développé un élevage moderne soutenu par l'Etat qui encourage l'importation des races étrangères et fixe des prix spéciaux pour les aliments (son, orge...). La qualité de la race, qu'elle soit pure, croisée ou locale, influe directement sur le poids et la qualité de la viande. On assiste donc à un classement de prix et à une hiérarchie de clients. Le plus souvent, les races pures et croisées se vendent les premières en dépit de leur prix élevé. Les chevillards et les grands bouchers urbains se précipitent sur les bonnes têtes, alors que les races locales, à Inezgane, sont moins sollicitées par les fellahs. Ce sont les soukiers des autres régions qui les ont remplacés. Enfin, les fellahs ne s'intéressent que rarement au petit chaptel.

Une nouvelle catégorie d'éleveurs vient de prendre place au souk. Il s'agit des néo-citadins qui habitent dans les centres du grand Agadir (à l'exception d'Inezgane et d'Agadir). A titre individuel, chacun peut apporter de une à trois bêtes durant deux à quatre mois. Le principe est simple : ils achètent une brebis ou une chèvre qu'ils abritent soit sur leur terrasse, soit dans une chambre de la maison. Les déchets de fruits et de légumes des souikas sont devenus des produits de concurrence entre les éleveurs citadins de Dchéira et Ben Sergao. Les décharges urbaines remplacent les pâturages ruraux à Jorf, Tarrast, Tikiouine et Ait Melloul. A l'âge adulte, les moutons et les boucs peuvent rapporter un bon prix au souk le plus proche. C'est un phénomène complémentaire à l'élevage de la volaille, aux transformations des produits ruraux (argan) et de la laine, des sources faibles mais importantes comme suppléments de revenu familial. En effet, ces éleveurs sont les derniers à se présenter au souk. Sous prétexte que ce dernier est complet, ils exposent leurs apports en face des portes principales. D'après nos relevés, leurs moutons peuvent représenter jusqu'à 10% des ovins du souk alors que les boucs et les chèvres ne dépassent guère 3 à 5% des caprins. Nous devons également mentionner que nous avons rencontré des femmes parées de leur *melhafs* et accompagnées d'un enfant ou d'une jeune fille, qui les aide à maintenir les bêtes et à vaincre leur timidité dans un monde masculin. Le tableau suivant résume quantitativement l'importance des vendeurs selon le type de bétail.

**Tableau 45 : Structure des soukiers selon les types de bétail présentés
au souk d'Inezgane**

TYPES	1991	%	1994	%
Bovins	211	34,1	192	32,9
Ovins	235	38,1	167	28,6
Caprins	136	22,1	200	34,2
Mulets	8	1,3	7	1,2
Anes	26	4,2	17	2,9
Chameaux	1	0,2	1	0,2
TOTAL	617	100	584	100

Source : Enquête personnelle - 1991 et 1994

Les marchands d'ovins sont les plus représentés avec une moyenne de 9 à 11 bêtes par vendeur. Le rapport commerçant/éleveur est de 2,5, ce qui signifie que les soukiers dominent presque la totalité du souk. Il en est de même pour les caprins, pour lesquels ce rapport est de 2,6, mais avec une moyenne de 19 à 20 têtes par vendeur. D'ailleurs, ce dernier type compte un nombre assez significatif d'éleveurs spéculateurs que nous avons qualifiés de commerçants originaires de la région de Msemrir (Tinghir).

C'est dans le secteur des bovins que les fellahs l'emportent sur les commerçants avec un rapport de 0,7. Cela n'explique cependant pas la supériorité des intermédiaires à Inezgane par rapport aux autres souks du Souss où le fellah se sent chez lui (les *Chtoukis* à Biougra ou à Belfaâ et les *Houaris* à Ouled Teima). Inezgane reste un souk de *berranis et pour les berranis*.

Quant aux marchands d'équidés, ils ne représentent que 5,5%. La présence des soukiers est quatre fois plus importante que celle des paysans. Inezgane est en effet devenu une ville presque sans campagne.

Le commerce du bétail est une activité à mi-chemin entre le traditionalisme, par le mode de gestion adapté, et le modernisme par l'efficacité des transactions. L'habitude du contact entre l'urbain et le rural à travers un lot de bétail est un héritage de la vie ancestrale que l'évolution matérielle et démographique a transformé en véritable profession. Actuellement, la plupart des soukiers, maquignons et bouchers, sont motorisés, ce qui leur permet de visiter plus de souks, même les plus reculés. Là où les éleveurs ne fixent les prix que d'après le nombre de jours d'élevage ou de leurs besoins financiers, les commerçants, en revanche, s'intéressent uniquement au poids de la bête. Ces deux points de vue divergents laissent le champ libre à la multiplication des intermédiaires. Parmi nos enquêtés, un groupe d'intermédiaires (20 personnes) s'organise pour louer chaque semaine un camion afin de transporter le bétail au souk d'Inezgane. Le camion et surtout la camionnette ont beaucoup facilité leur entrée dans cette activité, puisque même certains transporteurs se transforment en intermédiaires et en spéculateurs le jour du souk. D'après les quatre relevés, le comptage des véhicules ne descendait

jamais en dessous des 300 véhicules par semaine, dont un cinquième à un quart représentaient des camions immatriculés dans des régions non soussies.

En ce qui concerne la gestion d'après un minimum d'estimations, les transactions peuvent dépasser les 6 millions de dirhams par semaine. Sans comptabilité, et loin des services bancaires modernes, les ventes sont réglées immédiatement en liquide. Rares sont les crédits, même à court terme (1 à 2 semaines) accordés sur parole.

D'après l'importance de la fréquentation des négociants, le souk d'Inezgane n'est qu'un relais entre les fournisseurs venus de loin et les acheteurs locaux et régionaux. Une vraie plaque tournante voit ainsi passer des milliers de têtes destinés à reprendre le chemin des villes du Sud, des centres urbains du Souss et des souks des montagnes voisines, tout en satisfaisant au passage les importants besoins alimentaires de l'agglomération du grand Agadir.

D - LE NOUVEAU VISAGE DU SOUK

Jusqu'en 1991, le souk d'Inezgane, quoique permanent, ressemblait à n'importe quel souk rural. Il est organisé sous forme de blocs pour chaque branche. Comme le montre la carte suivante (fig. 13), nous pouvons constater deux grandes parties : l'une pour l'alimentation (les fruits et les légumes, les épices et les skakri) et l'autre pour les articles divers (les vêtements, les bijoux, les chaussures, la friperie, l'équipement de la cuisine). La vente en "réclame" est réalisée entre les deux parties. Les services et certains artisanats sont localisés le long du mur. Enfin, signalons qu'il existe une place libre pour la vente d'objets d'occasion, où des dizaines de personnes exposent chaque après-midi des articles de seconde main (des téléviseurs aux vêtements).

La vie du souk, sous ses tentes et sur son sol poussiéreux, semble plaire à la majorité des habitants, d'autant que, chaque jour, on trouve de nouveaux objets d'occasion et de la ferraille différente, ainsi que l'animation des charlatans et des *rouaïss*. Cette organisation cache une lutte pour la survie, qui entraîne une multiplication de petits vendeurs et de prestataires de services. En passant par des fermes ou des usines d'emballages, en tant que journalistes, puis par des souks ruraux ou par les rues d'Inezgane, en tant que commerçants forains, des centaines de néo-citadins ont fini par trouver une place à louer ou un coin de rue libre non contesté et plus ou moins permanent au souk d'Inezgane.

Quelques jours avant l'incendie, la municipalité avait distribué un avis à tous les soukiers afin de récupérer ses dus. Avant même la fin de l'échéance fixée, le souk a été détruit par un incendie dans la nuit du 18 au 19 novembre 1991 vers 20 h 30, laissant derrière lui plus de 1 500 familles sans ressources. Plusieurs commerçants évoquent le caractère prémédité de cet incendie en mentionnant le loyer modéré que perçoit la municipalité et la structure anarchique, voire archaïque, du souk. En effet, à la suite de la destruction de ce dernier, la municipalité a envisagé la construction d'un souk bien structuré dans les limites Sud-Est de la ville d'Inezgane, qui lui permettait de percevoir un loyer digne d'une "vraie ville commerciale".

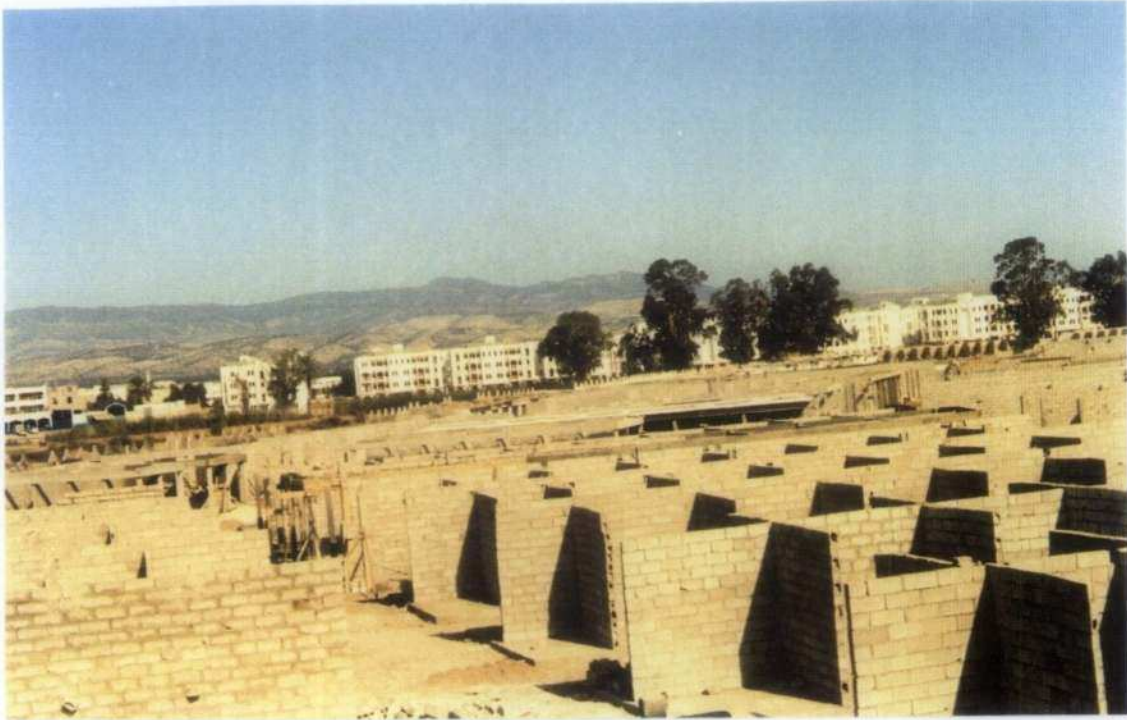


Photo 11 : Le souk au cours de la construction

Cliché : M. IGMIDEN -1991

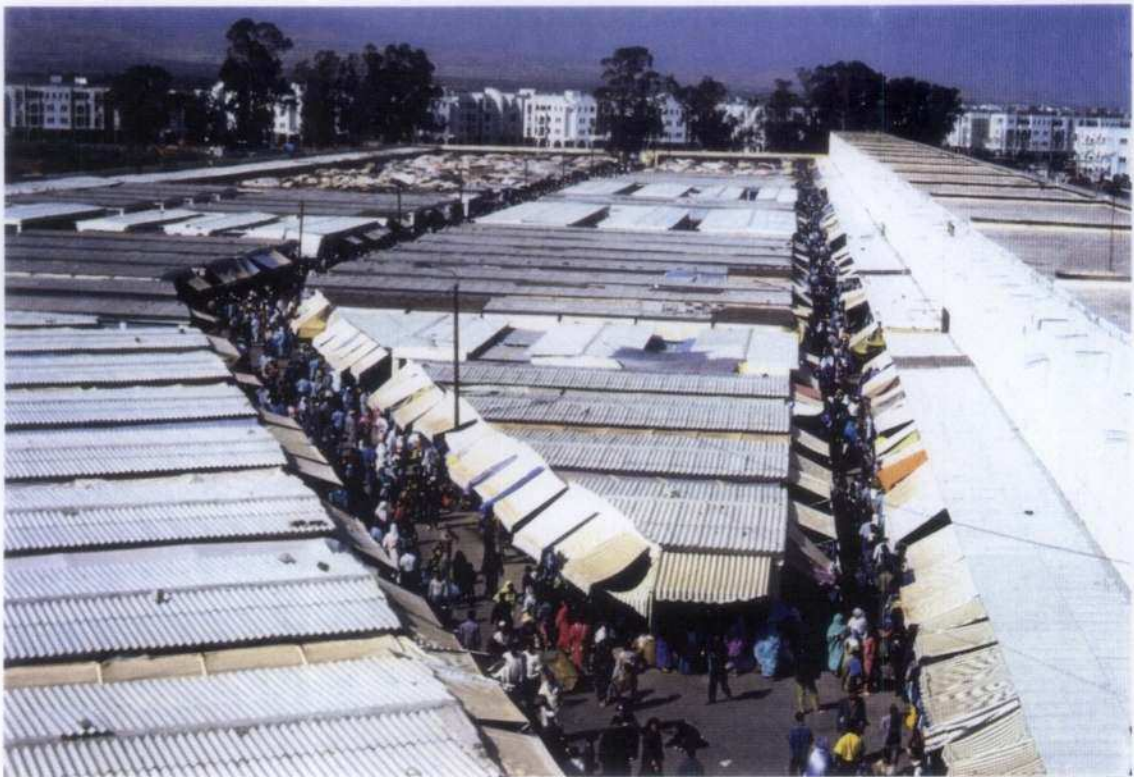


Photo 12 : Le souk en plein activité

Cliché : M. IGMIDEN -1994

Le souk après l'incendie : d'un espace ouvert à un "labyrinthe".

Cependant, au lendemain de la catastrophe, les commerçants ont cherché une solution avec les autorités municipales. Ils ont été déçus par la solution d'attente qui leur était proposée. Sous prétexte que la municipalité et la société Ait Mezalle se disputaient la propriété de la place du souk, les autorités locales ont aménagé un petit souk à la place de l'ex-marché de gros en attendant la reconstruction d'un nouveau souk entre le marché de gros et la route nationale. Cette tentative a déplu aux soukiers qui ont demandé l'intervention des autorités provinciales. Ces dernières ont chargé la municipalité de restructurer le souk et d'en réaliser l'infrastructure (les rues, l'éclairage, les égouts et l'eau potable), tandis que la construction des locaux était réalisée par les soukiers eux-mêmes. Sous la haute responsabilité du pacha d'Inezgane, chacun des 20 *Amine* a choisi un groupe de commerçants pour l'aider dans sa tâche. Les cotisations des commerçants variaient en fonction de la dimension des locaux : à titre d'exemple, un 2 x 3 m revenait à 3900 Dh et un 3 x 3 m à environ 4500.

Sur une surface de 37.800 m² ont été bâtis environ 2 000 locaux⁷, pour un coût global estimé à 7.500.000 dirhams, infrastructure comprise.

Durant la construction, la spéculation était tellement acharnée qu'un soukier l'a comparée à un feuilleton réel ou même à une vraie loterie. En effet, une infinité de cas recueillis dans toutes les branches confirme que le souk était une énorme "vache à lait" exploitée par des centaines de commerçants, de *semsara* et d'agents des autorités. Il faut savoir que la construction du souk n'a duré que 3 mois. Durant ces 90 jours, les prix des locaux sont passés de 10-20.000 Dh à 40-120.000 Dh. D'une part, la vente non localisée des locaux (titres⁸) changeait de propriétaires, parfois 3 fois par semaine et, d'autre part, la multiplication de la valeur des établissements par 6 à 8 prouve la complexité de l'opération. Rares sont donc les locaux ou titres qui n'ont pas changé de propriétaires :

- A., horloger, a vendu pour 10.000 Dh son titre à un cordonnier, qui l'a lui-même revendu pour 35 000 Dh au fils d'un R.M.E. qui a exposé des parfums et des cassettes. L'artisan quant à lui est devenu courtier de bétail, sans succès.

- C., réparateur de radios, a vendu son titre pour 57.000 Dh à un grossiste d'électroménager qui voulait y vendre des pièces de rechange, de radios et de téléviseurs. L'artisan a acheté deux places dans le nouveau souk préparé par la municipalité. Il est toujours

⁷ - Le nombre de victimes recensées par les autorités était de 1 312 alors que 2 000 locaux ont été construits. Une chaîne de fraude et d'abus de pouvoir des agents des autorités locales s'est ainsi accumulée. Ce sont les *Omana* (*amine*) qui sont chargés de la vente des locaux excédentaires, empochant au passage une commission de 10 à 20%. Compte tenu de la hausse de 40 à 120 000 Dh des prix des locaux, on peut estimer aisément la fortune représentée par l'incendie du souk. En contre partie, les *Omana* ont eu plus de liberté pour gérer la construction (avec des commissions versées par les promoteurs) et surtout pour partager les locaux (clientélisme). L'avantage de tous ces *Omana* était d'avoir un local dans le meilleur coin de l'axe principal et de pouvoir acquérir plus de locaux. Nous représentons ici les cas les plus significatifs (avant et après l'incendie) : *amine* de vêtements traditionnels (de 1 à 5 locaux), son adjoint (de 1 à 5, voire 7), *amine* de vêtements modernes (1 à 4, voire 6 locaux), *amine* de friperie (2 à 9).

⁸ - Avant la construction, personne ne connaissait la localisation de son local. En revanche, chacun détenait des titres sous forme de numéros prouvant la propriété de son établissement.

inactif.

- S., un commerçant de vêtements modernes, a vendu et acheté trois fois des titres. L'opération lui a rapporté un titre et une voiture.

- L., coiffeur Abdi, a vendu son titre pour 50.000 Dh à un commerçant de vêtements modernes, devenu commerçant forain de nattes en plastique.

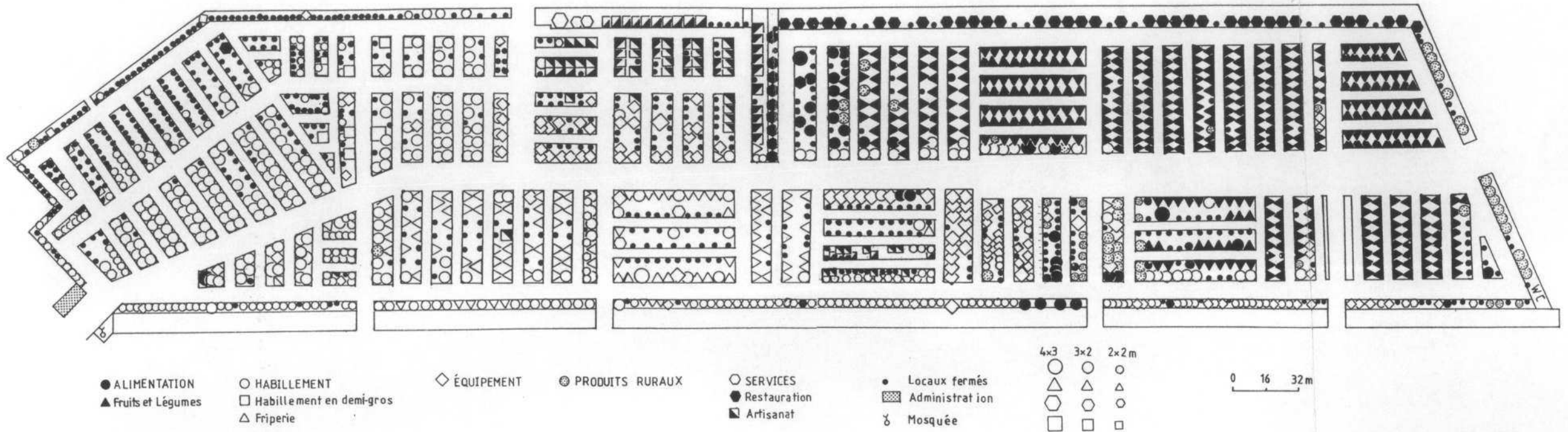
- H., un fripier, a vendu son titre pour 21.000 Dh à un commerçant forain de livres islamiques.

Les cas se succèdent et ne se ressemblent pas. Grosso modo, cette spéculation a permis à d'autres commerçants de s'installer au souk. Les commerçants forains d'Inezgane, et surtout les commerçants citadins, ont été les grands favoris. Les grands perdants ont été les artisans qui n'ont pas résisté à l'attrait de la spéculation. Ils se sont brûlé les doigts et ont été forcés de quitter l'enceinte du souk. Ajoutons que certains de ces commerçants citadins ont été déçus, comme ce commerçant du marché municipal qui avait acheté deux titres de 70.000 Dh chacun, mais qui a été défavorisé par le tirage au sort des localisations. Ses locaux sont toujours fermés. Quoi qu'il en soit, le souk a rouvert ses portes le 3 mars 1992 avant les fêtes (le ramadan et l'adha), l'été, le retour des R.M.E. et le moussem d'Inezgane. Six mois plus tard, le souk avait déjà repris son importance et comptait 1263 commerçants permanents (1163 en 1991).

Deux ans plus tard, des centaines de locaux souffraient toujours de leur marginalisation et deux tiers seulement des établissements étaient actifs.

En ce qui concerne l'organisation des activités, on note peu de changement entre le souk détruit et le nouveau souk (voir fig. 13 et 14). Le commerce de vêtements monopolise le plus d'îlots, soit environ 31, avec une différence moins nette entre les habits modernes et traditionnels. Les marchands de chaussures ont plus que doublé, ce qui leur a permis d'envahir 8 îlots occupant presque la même place qu'auparavant. Les points de vente de la friperie, qui étaient légèrement dispersés, ont été rassemblés dans 12 îlots au coeur même du souk. Ils n'étaient que 5 avant l'incendie. Il en a été de même pour le commerce de marchandises issues de contrebande, qui a acquis 5 îlots, dont une proportion importante sur l'axe principal. Quant aux services, les gargotes ont empiété sur l'espace des coiffeurs qui se sont déplacées sur la partie droite du souk. Les cordonniers ont été relégués dans un îlot ne débouchant sur aucun axe important. Enfin, les locaux longeant le mur, anciennement réservés aux services, ont été envahis par le commerce de vêtements modernes. Au total, l'habillement a progressé et semble s'être prolétarisé, et les activités traditionnelles ont été quelque peu malmenées.

Fig. 14 : Équipement commercial du souk d'Inezgane (1994)



Conclusion du deuxième chapitre

Les quelques résultats que nous avons pu collecter nous ont permis de présenter une approche plus qualitative d'un souk urbain qui témoigne de grandes transformations, non seulement par la permanence de ses activités mais aussi par le changement de ses acteurs.

A l'exception du souk de bétail, resté une activité rurale malgré la présence des intermédiaires de plus en plus citadins, le souk d'Inezgane est devenu un marché urbain, permanent par les biens vendus et par le type de clientèle. Même les quelques points de ventes de produits ruraux ont été monopolisés par des commerçants et des collecteurs néo-citadins poussés par le chômage et la misère urbaine.

Mais pourquoi le souk, entièrement permanent, a-t-il continué à recevoir des soukiers le mardi ?

Tout d'abord, il est difficile de bousculer une habitude ancrée depuis des siècles. Les paysans de la région, vendeurs ou acheteurs, ont fini par rythmer leur vie hebdomadaire en fonction du souk d'Inezgane. Le mardi est resté le jour du souk rural car les travaux dans les champs sont interrompus ce jour-là. Plusieurs usines et stations d'emballage d'Ait Melloul et de sa région ont adopté le mardi comme jour de congé. Afin de satisfaire ces campagnards et ces néo-citadins, la présence de produits ruraux bruts et artisanaux est considérée comme une nécessité pour la vente des produits urbains. Une autre habitude a déjà commencé à s'enraciner dans la ville : celle du ravitaillement des citadins en produits alimentaires. Pour les satisfaire, plusieurs soukiers se mobilisent et fréquentent de deux à quatre souks urbains (le samedi et le dimanche à Agadir, le lundi à Biougra, le mardi à Inezgane, le jeudi à Tikiouine ou à Ouled Téima).

Le souk supporte la cohabitation de plusieurs niveaux commerciaux grâce à sa souplesse, pour ne pas dire son anarchie. Une hiérarchie d'acteurs se dessine à chaque niveau, de la production au service et du traditionnel au modernisme. C'est dans ce contexte que nous pouvons considérer ce lieu comme un bon moyen d'insertion pour les néo-citadins. Or, la prolifération des activités de survie a exacerbé le degré de paupérisation du souk et de sa clientèle. L'expérience montre que la promotion sociale n'est plus assurée par le commerce urbain, du moins le commerce soukier.

La catastrophe qui a détruit le souk a entraîné deux principales conséquences : d'une part, l'élimination de 42% de prestataires de services, ce qui a réduit le rôle du souk comme moyen principal d'insertion des chômeurs, notamment urbains ; d'autre part, le remplacement des personnes évincées par les commerçants urbains. Grâce à leurs gros moyens d'investissement, ces derniers vont sans doute redynamiser l'activité commerciale du souk et l'intégrer complètement dans la ville. En revanche, la restructuration du souk a fait douter la

clientèle, effrayée par cette "propreté", ce qui s'est traduit par la hausse des prix, comme ce fut le cas au marché municipal.

A la réouverture du souk, la municipalité a fixé des plaques sur les trois portes principales, signalant qu'ils s'agissait toujours d'un **souk hebdomadaire**. Or, il est bien évident que ce souk est permanent. L'intégration du souk dans l'activité commerciale urbaine a exclu les ferrailleurs, les *rouiis*, les charlatans et les articles liés au tourisme (bazars, vêtements spéciaux). On connaît de nombreux cas de villes qui exilent leurs souks à la périphérie afin que ces derniers ne constituent plus un obstacle à l'aménagement. Le cas d'Inezgane débouche sur le même destin, à savoir la dévalorisation d'un organisme traditionnel.

LE PAYSAGE COMMERCIAL DANS L'ESPACE D'INEZGANE : UNE SEGREGATION ENTRE LES ACTIVITES ET L'HABITAT

Parallèlement à la croissance urbaine, les implantations commerciales se multiplient. Entre les grands axes de circulation et les rues des nouveaux lotissements, entre les quartiers commerciaux et ceux de la résidence, une hiérarchie fonctionnelle s'impose. Dans le cas d'Inezgane, pour comprendre les rapports entre les établissements tertiaires et l'espace occupé, nous nous sommes heurté, bien des fois, à la difficulté de signification d'un lieu central entre l'ancienneté des tissus urbains et le niveau des services offerts. C'est donc en analysant la répartition des commerces et des services dans les quartiers que nous pouvons déterminer la centralité commerciale.

L'analyse de la spécialisation peut être développée sur trois niveaux spatiaux (l'artère, l'îlot et le quartier). Nous nous contentons ici de présenter les rues les plus actives et tous les quartiers de la ville.

En abordant l'implantation du commerce, nous ne cherchons pas à démontrer le poids économique et les potentialités de rayonnement mais à réaliser un descriptif parmi tant d'autres afin d'enrichir "*la recherche prospective en vue de la planification ou de l'urbanisme commercial*" (Sporck J. A., 1964).

A - LE POIDS SPATIAL DES BRANCHES COMMERCIALES

Avant de dégager les caractéristiques de l'organisation spatiale des activités commerciales et des services, il est sans doute nécessaire de rappeler quels sont les différents quartiers d'Inezgane.

Il existe dix quartiers dont trois sont principalement fonctionnels : le quartier Administratif, le quartier Commercial et le quartier des Ecoles. Le quartier le plus ancien, l'Assaïs, date de la fin du siècle dernier. A l'époque coloniale, deux quartiers ont été construits, l'un destiné aux colons (quartier des Oiseaux), l'autre aux indigènes (quartier d'Inezgane). Après l'indépendance, trois quartiers se sont ajoutés sous la forme de lotissements étatiques : Bounaânmane, Prince héritier et récemment Taghzout. Enfin, le quartier des villas (Moulay Rachid) a été organisé par ses propres propriétaires.

1- La surface commerciale : six établissements à l'hectare

Etant donné qu'Inezgane s'étend sur environ 500 hectares, dont 435 occupés, nous avons calculé la surface de chaque quartier afin de déterminer la densité commerciale.



Photo 13 : Rue de Biet Lahm

Cliché : M. IGMIDEN - 1992

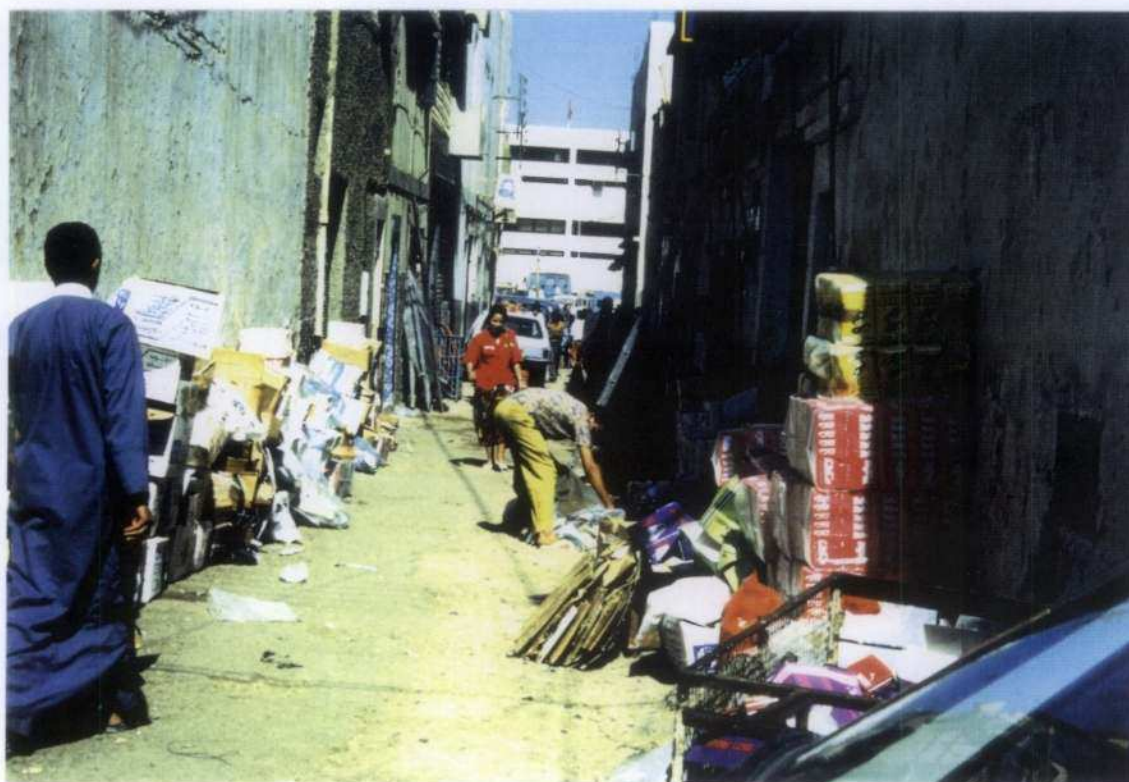


Photo 14 : Une ruelle choisie par des grossistes

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

Du fait de la saturation de la rue Biet Lahm, les grossistes sont contraints de s'installer dans des rues voisines où les locaux sont exigus. Ils stockent ou exposent donc leurs marchandises à l'extérieur.

Sur les 435 hectares sont répartis 2 464 établissements ⁹, soit une densité d'environ 6 établissements à l'hectare. Cette moyenne cache une hétérogénéité d'un quartier à l'autre. Tout d'abord, trois quartiers n'ont presque aucune implantation commerciale : il s'agit du quartier Moulay Rachid (villas), du quartier des Ecoles et du quartier administratif. Les nouveaux quartiers, dont le Prince héritier (3 locaux/ha), et surtout Taghzout avec moins d'un local à l'hectare, sont loin de la moyenne. Bounaâmane, le plus petit quartier, tourne autour de la moyenne (6-7 locaux/ha). Le quartier Commercial et celui d'Assaïs ont une densité supérieure (11 établissements/ha), mais c'est le quartier d'Inezgane qui surpasse largement la densité de toutes les autres zones avec ses 23 locaux à l'hectare. Le plus frappant est ce dernier qui n'abrite que 28% des établissements, contrastant avec le gigantisme du quartier Commercial, qui occupe 27% de la surface et centralise 54 % des locaux.

Nous nous trouvons face à une disparité spatiale importante avec un espace tertiairement nul (les Ecoles, Moulay Rachid et Administratif), un espace non tertiaire (Taghzout), un espace faiblement tertiaire (le Prince héritier), un espace moyennement tertiaire (Bounaâmane), un espace très tertiaire (Assaïs et Commercial) et un espace fortement tertiaire (le quartier d'Inezgane).

Notons que 9% de la surface commerciale s'installe à l'étage sous forme de commerces d'habillement dans des *kissariat*, les professions libérales et les hôtels. Plus de la moitié des étages occupés se fixent dans le quartier commercial, 42% dans le quartier d'Inezgane et moins de 3% dans le nouveau quartier de Taghzout. La saturation spatiale oblige les promoteurs de la ville à opter pour la croissance verticale avec des *kissariat* de trois niveaux.

2- La concentration linéaire : les grandes avenues sont les moins denses

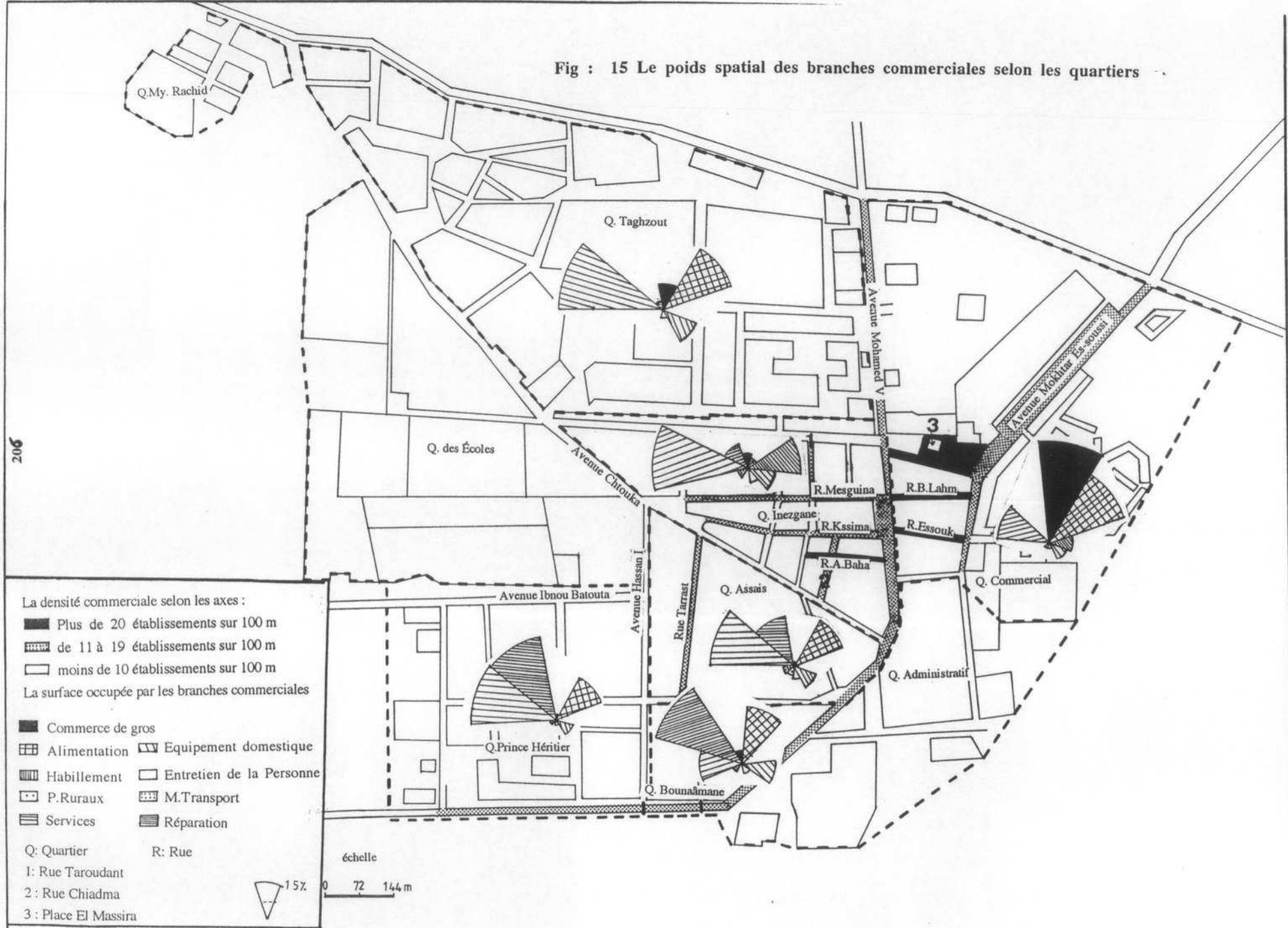
La répartition linéaire des points de vente vise, d'une part à distinguer les rues commerçantes et non commerçantes et, d'autre part, la spécialisation de ces artères. Nous avons choisi dix établissements comme seuil minimal pouvant attirer une clientèle suffisante, sans négliger le fait que l'importance d'une artère commerciale dépend aussi de sa longueur.

Parmi les 131 rues d'Inezgane, seules 76 abritent plus d'un commerce où deux grands groupes se distinguent. Le premier rassemble 54 artères, qui ne totalisent que 209 points de vente avec 4 locaux en moyenne. Chacun d'eux compte moins de 13 commerces, dont 36 comportent moins de 4 établissements, 13 entre 5 et 9, et 5 entre 10 et 13. Compte tenu de cette faiblesse, nous les avons supprimés de notre analyse. Nous nous concentrons donc sur le deuxième groupe qui totalise 1 229 points de vente sur 22 artères, avec une moyenne de 56.

Ces rues sont bien représentées sur la grande carte (hors texte) et la figure n° 15. Notre souci a été de vérifier si les grandes artères sont les plus denses. Le rapport entre la longueur et

⁹ - Le marché de la ferraille et le souk ont été supprimés

Fig : 15 Le poids spatial des branches commerciales selon les quartiers



le nombre de points de vente nous a permis de déterminer la moyenne de chaque artère. Le croisement de données nous montre que les rues commercialement les plus faibles (moins de 25 locaux) sont aussi les plus faibles au niveau de la densité (moins de 9 locaux sur 100 mètres). Les rues détenant un équipement commercial moyen (de 25 à 50 locaux) sont plus denses (de 12 à 20 locaux sur 100 mètres). Les artères bien équipées commercialement (de 51 à 99) ont enregistré les densités les plus élevées (de 15 à 30 locaux sur 100 mètres). Enfin, les grandes artères de commerces (plus de 100 locaux) n'ont enregistré qu'une densité moyenne (de 11 à 17 locaux sur 100 mètres) du fait de leur longueur, souvent supérieure à 1 000 mètres.

3- La distribution des activités : les services sont les plus gros consommateurs d'espace

La répartition et la concentration des points de vente étant précisées, nous allons à présent aborder les caractéristiques de la structure commerciale pour déterminer ensuite la spécialisation de l'espace étudié.

a- La densité selon les branches commerciales : le commerce de gros et les services consomment plus d'espace

Nous avons reclassé les activités en neuf branches en mettant en évidence les grossistes dans le commerce et la réparation dans les services. Il apparaît nettement dans le tableau suivant que le commerce de gros et les services sont de grands consommateurs d'espaces.

Tableau 46 : Poids spatial des branches commerciales dans la ville d'Inezgane

	SURFACE M²	%	N B . D E COMMERCES	%	RAPPORT SURF/COMM
Commerce de gros	15 443	24,5	396	15,8	39
Alimentation	9 386	14,9	326	13,1	29
Habillement	6 734	10,7	499	20,1	13
Équipement	5 167	8,2	346	13,7	15
Entretien de la personne	1 713	2,7	50	2,1	34
Produits ruraux	1 093	1,7	57	2,2	19
Matériel de transport	1 145	1,8	45	1,8	25
Services	17 871	28,4	566	22,6	31
Réparations	4 451	7,1	214	8,5	52
TOTAL	63 003	100	2 495	100	25m²/local

Source : Enquête personnelle 1992

C'est grâce au marché de gros de fruits et légumes que la catégorie des grossistes monopolise le quart de l'espace commercial d'Inezgane. Comptant environ 300 locaux qui s'étendent sur plus de 10 000 m², le marché garantit une surface de 40 m² par local, ce qui est loin de la moyenne, laquelle ne dépasse pas 25 m² par local. Il reste à noter que le commerce de gros se concentre essentiellement dans le quartier "commercial".

Le commerce de l'alimentation, bien que ne représentant qu'un sixième de la surface commerciale et presque autant de nombre de points de vente, se classe en deuxième position dans trois quartiers et au troisième rang dans deux, ce qui veut dire que ce commerce est abondant dans la plupart des quartiers principalement résidentiels. Le commerce d'habillement, bien qu'il s'étende sur seulement 10% de la surface commerciale, monopolise le cinquième des locaux du quartier d'Inezgane. En revanche, le commerce d'équipement est représentatif dans deux quartiers (Inezgane et Taghzout). Il s'étend sur 8,2% de la surface, même s'il représente environ 14% des établissements.

Les services viennent en première position du point de vue de la surface (28,4%), comme du nombre d'établissements (22,6%). Dans 6 quartiers sur 7, ils monopolisent la plus grande partie de la surface. En ce qui concerne la réparation, elle prédomine dans les quartiers de Bounaâmane et du Prince héritier tandis qu'elle vient au troisième rang dans l'ancien quartier d'Assaïs, même si elle ne s'étend que sur 7,1% de la surface.

Le rapport entre la surface commerciale et le nombre de points de vente nous a donné une moyenne de 25 m² par local, ce qui est une moyenne normale comparée avec les établissements des autres villes marocaines. Trois branches enregistrent un rapport inférieur à la moyenne. C'est le cas de l'habillement (13 m²/local) où nous rencontrons des établissements qui ne dépassent pas 5 m² pour les vêtements au marché municipal, ou moins de 3 m² pour les bijouteries. Il faut mettre ce déficit en équipements en relation avec la concentration de ces commerces dans le quartier "d'Inezgane" qui, dans sa majorité, se compose de locaux anciens et restreints, en plus de petits locaux de contrebande installés sur le marché municipal.

Pour les branches qui enregistrent des moyennes supérieures, nous trouvons le commerce de gros grâce surtout au marché de gros qui comprend des locaux standard (40 m²). Le commerce des articles d'entretien de la personne, de sport, de culture et de loisirs ne gagne en importance que par les pharmacies qui s'étendent souvent sur plus de 40 m². Les services sont, par hypothèse, les plus grands consommateurs d'espace, grâce aux professions libérales, aux banques, aux hôtels, aux restaurants et aux locaux de réparation automobile : on obtient une moyenne de 28 m² par local. Ce dernier chiffre cache une différence entre les services (31 m²) et les activités de réparation (21 m²), qui peut s'expliquer par la dimension des locaux des mécaniciens, qui dépassent rarement 15 m², même s'ils occupent entre 4 et 7 personnes par local. Ce dernier cas est un phénomène général dans les villes des pays en voie de développement car le personnel travaille beaucoup plus dans les rues que dans les locaux.

Bien que cette approche rassemble les critères les plus applicables, elle comporte des limites méthodologiques. Des milliers de commerçants, toutes branches confondues, dépassent l'espace de leurs vitrines pour exposer leurs marchandises au-delà des limites de leurs locaux. Avec 2 à 4 m² d'exposition sur des passages des piétons, les vendeurs espèrent attirer une clientèle hésitante, tout comme les réparateurs qui, manquant d'espace dans leurs locaux, sont obligés de démonter les véhicules sur un terrain vague où s'organise le *moussem* d'Inezgane. C'est pourquoi les réparateurs automobiles ont choisi de se concentrer dans les avenues Ibnou Bouttouta et Hassin I. Ainsi, la surface commerciale réelle demeure inexacte et incomplète si nous ne tenons pas compte de cette surface commerciale annexe, même si elle est quotidiennement variable.

b- La spécialisation par artère

Pour saisir la spécialisation commerciale des axes, nous avons relevé les branches les plus représentatives dans chaque rue. Deux sous-groupes se manifestent :

- **des artères plus spécialisées**, où la branche dominante représente plus de 50% des points de vente. Sur les 10 axes concernés, 7 sont spécialisés dans les services, 2 dans l'habillement et 1 dans l'alimentation. En effet, c'est grâce à la réparation que les services sont bien placés dans d'anciennes rues (El Madarisse, Cadi Ayade et Chtouka) et dans les rues des nouveaux lotissements (Hassin I, Ibnou Battouta et 20 août). La place El Massira reste une exception puisque les services de l'hôtellerie et de la restauration y représentent 77%. Quant à l'habillement, il est majoritaire dans la rue de Kssima où il monopolise 57% des activités et dans la rue Ait Baha, spécialisée à 93% dans la bijouterie d'argent. L'alimentation n'arrive à s'imposer que dans les rues résidentielles. Le terrain est souvent partagé avec les services, même dans les rues de Tarrast où l'alimentation enregistre 50%, suivie des services (35%).

- **des artères mixtes**, où la prédominance d'une branche fait défaut. Parmi les 12 rues restantes, on en compte 8 dont la branche principale varie entre 40 et 50%. Pour cette gamme encore, les services prédominent dans 5 rues (Mokhtar Es-Soussi, Mohamed V, Chiadma, Ibnou Sina et Tiznit), tandis que l'habillement, l'alimentation et l'équipement dominant dans une rue (Essouk, El Morabatine et Taroudant). Pour les 4 autres rues, on constate un partage entre l'alimentation et la réparation dans la rue Taha Hussine, la réparation et l'habillement dans la rue Houara, entre l'équipement et l'alimentation dans la rue Biet Lahm et, enfin, entre les services et l'habillement dans la rue Mesguina.

Bref, sur 22 artères, 14 sont spécialisées dans les services dont 6 dans la réparation, 3 dans l'alimentation, 3 dans l'habillement et 2 dans l'équipement. Si nous vérifions les branches qui occupent la deuxième place au niveau de la spécialité, nous constatons que les services sont toujours en tête avec 8 rues sur 18, suivies de l'habillement dans 6 et l'équipement et l'alimentation dans 2, ce qui montre clairement que les axes d'Inezgane exposent plus de services que de commerces, lesquels se concentrent dans les *kissariat* et dans les marchés.

Dans une agglomération spécifiquement commerciale, il est étonnant d'observer que quatre quartiers ne possèdent presque aucun commerce. Ce phénomène prouve la forte concentration des activités dans l'espace restreint qu'est le quartier Commercial et le quartier d'Inezgane. Peut-on en déduire que le cœur d'Inezgane se situe entre ces deux derniers ? Il est difficile de répondre à cette question avant d'avoir étudié l'aspect qualitatif des établissements.

B - L'ASPECT QUALITATIF DES ETABLISSEMENTS : DES LOCAUX ENTRETENUS ET RENOVES, PEU EQUIPES ET DE PETITES FAÇADES

Nous préférons étudier la rue comme champ de base de l'analyse étant donné qu'elle est plus détaillée que le quartier ou l'îlot.

1- Des façades de taille moyenne

A l'exception de deux restaurants, aucun établissement ne dépasse 8 mètres de façade. En effet, 20% des locaux ont moins de 2 mètres de façade, 71% varient entre 2 et 5 et seulement 9% dépassent la barre de 5 mètres de façade.

Tableau 47 : Dimension des façades des établissements commerciaux d'Inezgane

BRANCHES	- 2 DE M	%	2 À 5 M	%	5 M ET PLUS	%	TOTAL
Alimentation	27	10,9	104	11,9	6	5,4	137
Habillement	60	24,5	203	23,3	7	6,3	270
Equipement	21	8,5	146	16,7	25	22,5	192
Entretien de la personne	16	6,5	36	4,1	6	5,4	58
Produits ruraux	1	0,4	7	0,9	-	-	8
Matériel de transport	1	0,4	27	3,1	10	9,1	38
Total	126	51,2	523	60,0	54	48,7	703
Services	89	36,2	241	27,6	42	37,8	372
Réparations	31	12,6	108	12,4	15	13,5	154
Total	120	48,8	349	40,0	57	51,4	526
TOTAUX	246	100	872	100	111	100	1 229

Source : Enquête personnelle- 1992

Dans la première catégorie, la petite rue d'Ait Baha (14%), l'avenue Mohamed V (12%), l'avenue Mokhtar Es-soussi (12%) et la place El Massira (10%) comptent surtout des établissements de petite façade, ce qui peut s'expliquer, soit par l'ancienneté (Ait Baha, une

partie de l'avenue Mohamed V et une partie de l'avenue Mokhtar Es-Soussi) soit par la spécialité des commerces qui ne nécessitent pas de grandes devantures (l'hôtellerie et les compagnies de voyages situées place El Massira).

Dans la deuxième catégorie (de 2 à 5 m), si nous considérons chaque rue individuellement, ces rues représentent des pourcentages supérieurs à 50%, parfois jusqu'à 100% comme dans la rue Cadi Ayad, 91% à Biet Lahme, 83% rue Essouk, 82% rue Ibnou Sina... Les façades moyennes se trouvent donc en majorité dans les nouvelles rues. Toutefois, sur le total des rues, l'avenue Mokhtar Es-soussi (11%), la rue Mesguina (10%), la rue Kssima (9%) et l'avenue Chtouka (7%) sont bien représentées dans cette catégorie de façades moyennes et ce, grâce au nombre important de locaux.

Dans la catégorie des vitrines supérieures à 5 mètres, les établissements concernés se trouvent concentrés dans les grandes avenues : 16% avenue Mohamed V, 14% rue El Madariss et, enfin, 12 % avenue Hassan I.

Ainsi, la caractéristique essentielle des commerces d'Inezgane semble être la prédominance des locaux de type traditionnel avec des magasins à façade moyenne, voire exigüe.

En ce qui concerne les branches commerciales et les services, dans chaque catégorie commerciale, ce sont les établissements à devanture moyenne qui occupent une large place. Entre commerces et services, comme le montre le tableau, il y a presque un partage égal. Dans la catégorie de moins de 2 mètres, les services sont présents dans 49% de locaux, dont 13% pour la réparation. Le commerce d'habillement est resté fidèle aux petits locaux avec 24%, suivi de près par l'alimentation avec 11%. Dans les devantures de taille moyenne (2-5 m), les services occupent 40% des échoppes, dont 12% pour la réparation. Comme le classement précédent, le commerce d'habillement a conservé la deuxième position avec 23% et le commerce d'équipement domestique vient en troisième position, avec 17%. Dans la catégorie des grandes devantures, les services conservent la première place avec 51%, dont 13% pour la réparation, loin devant le commerce d'équipement domestique avec 23%. Le reste est insignifiant, si l'on excepte le commerce des matériaux de transport qui, avec 9%, est mieux placé par rapport à son poids dans le commerce général.

La logique commerciale veut que "plus la façade est longue, plus l'établissement paraît facile à repérer". Or, la saturation du périmètre urbain et l'animation considérable du centre ville créent une concurrence acharnée pour acquérir un local dans les axes principaux ou secondaires. A Inezgane, il n'est pas nécessaire de posséder une grande devanture ou un grand local pour attirer plus de clients, mais l'essentiel est de posséder un local, même restreint. Le plus actif des détaillants de tissus possède un local qui ne dépasse pas 3 m² avec une façade d'un mètre.

2- Le cadre extérieur des établissements

Dans un cadre traditionnel tel qu'Inezgane, il est délicat de projeter l'image forgée à propos de l'aspect extérieur des magasins des grandes villes. Tout d'abord, il faut signaler qu'hormis les banques, les pharmacies, les hôtels et les restaurants, aucun magasin n'indique le type de commerce qu'il pratique par une enseigne lumineuse. Le tableau suivant fait apparaître les grandes tendances de ces façades :

Tableau 48 : Qualité du cadre extérieur des locaux de commerce et de services à Inezgane

	MÉDIOCRE		MOYENNE		BONNE		TOTAL
	NOMBRE	%	NOMBRE	%	NOMBRE	%	
Alimentation	34	10,6	99	12,8	4	2,9	137
Habillement	35	10,9	170	22,1	65	47,4	270
Equipement	44	13,8	131	16,9	17	12,4	192
Entretien de la personne	3	0,9	42	5,5	13	9,5	58
Produits ruraux	3	0,9	5	0,6	-	-	8
Matériel de transport	4	1,3	31	4,1	3	2,2	38
Total	123	38,4	478	62,0	102	74,4	703
Services	107	33,3	231	29,9	34	24,8	372
Réparations	91	28,3	62	8,1	1	0,8	154
Total	198	61,6	293	38,0	35	25,6	526
TOTAUX	321	100	771	100	137	100	1 229

Source : Enquête personnelle - 1992

- **les établissements à façades non équipées** : il s'agit des locaux qui n'ont pas de vitrine. Il faut y entrer pour voir ce qui est vendu. 26% des locaux d'Inezgane font partie de cette catégorie, dont 11% dans la rue El Madarisse et l'avenue Mohamed V, 9% dans la rue Kssima et l'avenue Chtouka et 8% dans l'avenue Mokhtar Es-Soussi et la rue Mesguina. Ils ont été les premiers commerces à s'installer dans la ville et ils ont gardé l'aspect ancien des magasins, à savoir un petit comptoir à côté de la porte qui servait aussi de bureau. En ce qui concerne les activités, ce sont les services qui dominent avec 62% des établissements, dont 28% pour les activités de réparation. Le commerce de l'équipement domestique enregistre 14%, et pour l'alimentation et l'habillement 11%. En dépit d'une qualité souvent irréprochable en ce qui concerne l'intérieur de ces établissements commerciaux, l'absence de vitrine et de panneaux publicitaires nous ont obligé à les classer dans la première catégorie.

- **Les établissements à façades moyennement équipées** : nous avons remarqué que, dans cette catégorie, la vitrine sert plus à montrer le genre de commerce pratiqué qu'à attirer l'appétit des consommateurs. Ces établissements représentent 63% des locaux, dont les axes les

plus représentatifs sont l'avenue Mokhtar Es-Soussi avec 14%, la rue Mesguina avec 9% et l'avenue Chtouka avec 8,5%. Pour ce qui est des activités, la part des services a régressé jusqu'à 38%, dont 8% pour la réparation. Dans le commerce, l'habillement enregistre 22%, l'équipement domestique 17% et l'alimentation 13%. La proportion des magasins à façades moyennement équipées est donc importante (plus de 50%) pour toutes les sous-branches.

- **Les établissements à façades bien équipées** : ils concernent ceux qui ont une devanture bien aménagée et une vitrine lumineuse et attrayante. Cette catégorie ne représente que 11% du total des locaux. L'avenue Mohamed V y participe avec 21%. Grâce essentiellement aux agences bancaires, aux hôtels, aux restaurants et aux équipements ménagers, elle conserve sa position d'axe principal de la ville. Un peu plus loin, la rue Kssima (20%) et la rue d'Ait Baha (16%) sont bien placées grâce au commerce de bijoux qui nécessitent une vitrine plus attirante.

En ce qui concerne les branches, les services continuent à chuter. Ils n'occupent qu'un quart des locaux. Dans le commerce, trois branches se partagent les trois quarts restants : 47% pour l'habillement, grâce essentiellement aux bijoutiers, 12% pour l'équipement domestique (électroménager) et 10% pour l'entretien de la personne (pharmacies et parfumeries).

3- L'état intérieur des locaux : un cadre traditionnel qui se transforme

Ici, nous sommes davantage en relation avec le bâtiment qu'avec l'organisation des produits au sein des locaux. Perçus de cette manière, les nouveaux lotissements seront mieux représentés que dans l'ancien quartier. Pour ce qui est des activités, les services sont partout majoritaires, mais avec une bonne représentativité des équipements domestiques.

Tableau 49 : Aspect qualitatif des établissements selon les catégories commerciales

	DEGRADES		ENTRETENUS		RENOVES		MODERNES		TOTAL
	NB	%	NOMBRE	%	NOMBRE	%	NOMBRE	%	
Alimentation	7	12,0	63	12,0	37	9,4	30	12,0	137
Habillement	3	4,9	154	29,0	93	24,0	20	8,1	270
Equipement	8	13,0	66	13,0	76	19,0	42	17,0	192
Entretien Per.	2	3,3	26	4,9	22	5,6	8	3,2	58
P. Ruraux	2	3,3	3	0,6	3	0,8	-	-	8
M. Transport	-	-	13	2,5	15	3,8	10	4,1	38
Total	22	36,0	325	62,0	246	63,0	110	44,0	703
Services	21	34,0	138	26,0	118	30,0	95	38,0	372
Réparations	18	30,0	65	12,0	28	7,4	43	17,0	154
Total	39	64,0	203	38,0	146	37,0	138	56,6	526
TOTAUX	61	100	528	100	392	100	248	100	2 458

Source : Enquête personnelle - 1992

- **Les locaux dégradés** : bien que ces locaux soient anciens, leurs murs délabrés et le manque de propreté laissent apparaître des traces de vétusté. 64% des services ont choisi ces locaux (dont 29,5% pour la réparation), 13% pour l'équipement domestique et 11,5% pour l'alimentation. Ces activités ne sont pas concentrées dans les rues de l'ancien quartier, mais dans les axes les plus chers de la ville. Cette cherté explique en partie la résistance dont certaines activités, notamment "de services", font preuve dans ces grands axes. En effet, dans la rue d'Es-souk où se trouvent 18% des locaux dégradés, nous rencontrons certains vieux commerçants qui ont gardé le même aspect que dans les années soixante. Même la lumière y est restée insuffisante. Dans l'avenue Mohamed V où l'on trouve 15% des établissements dégradés, nous constatons la survivance de plusieurs activités comme des hôtels maures, des horlogers et des cyclistes qui ne font preuve d'aucun dynamisme. Enfin, dans la rue de Biet Lahm, la rue des grossistes par excellence, nous trouvons toujours des réparateurs de postes de radio et des cyclistes qui, le plus souvent, n'ont pas les moyens d'entretenir leurs locaux.

- **Les locaux entretenus** : ils sont plus ou moins anciens mais caractérisés par des interventions limitées en ce qui concerne la peinture, la porte et la lumière. Là aussi, les services représentent 38%, dont 12% pour la réparation. Mais la part de l'habillement (29%) indique nettement que cette activité est apparue en même temps que la ville. Sa place écrasante dans le commerce n'est qu'une conséquence d'une accumulation de points de vente depuis le début des années soixante. Les commerçants ont donc gardé des locaux anciens qu'ils entretiennent de temps en temps. L'alimentation, et surtout l'équipement domestique, représentent chacun 12 % chacun, ont cherché les axes les plus animés, qui sont aussi les plus anciens : avenue Mohamed V (12%), rue Kssima (10%), rue Mesguina (9%) et place El Massira (9%).

- **les locaux rénovés** : ce sont des établissements ou des chambres aménagées pour accueillir un commerce ou un service. Les magasins sont modernes dans des immeubles anciens. Notons une répartition voisine de la catégorie précédente : 37% pour les services, 24% pour l'habillement et 19% pour l'équipement domestique. On les classe spatialement dans les axes les plus anciens : l'avenue Chtouka (19%), la rue Mesguina (11%) et la rue Kssima (10%). Après le séisme d'Agadir, certains commerçants et des prestataires de services sont venus ouvrir des locaux à Inezgane qui a un caractère presque rural au départ et peu d'établissements commerciaux. La rénovation de vieux locaux par les nouveaux venus et l'aménagement des chambres par les chefs de ménages s'avéraient indispensables pour l'installation des commerçants.

- **Les locaux modernes** : implantés récemment, ils sont modernes par l'aspect du local comme par leur équipement. Plus de la moitié des locaux de cette catégorie sont de services, dont 17% pour la réparation. Il en a résulté des axes entièrement spécialisés, comme dans l'avenue Hassan I pour la réparation mécanique. Dans le commerce, c'est l'équipement

domestique (17%) qui profite le plus de cette modernité, principalement l'avenue Mokhtar Es-soussi (33% des locaux modernes), alors que les points de vente de l'alimentation (12%) se sont répandus dans les rues et les axes de nouveaux lotissements.

L'aspect qualitatif des établissements nous a confirmé la prédominance des locaux de petite taille dotés d'un équipement interne insuffisant. Cette situation peut s'expliquer par l'importance des magasins entretenus ou rénovés à 75%, c'est-à-dire des locaux ou des maisons anciennes ayant connu des aménagements plus ou moins importants. En outre, à l'exception des hôtels, des professions libérales et de l'habillement en *kissariat*, les autres activités ont choisi des établissements situés au rez-de-chaussée, qui restent dominants avec 96%. Ce cadre traditionnel garantit à Inezgane une clientèle rurale soussie habituée au système soukier, de néo-citadins, mais aussi de citadins qui considèrent Agadir comme une ville étrangère, au-dessus de leur niveau de vie et de leurs moyens.

Enfin, en réponse aux questions : que faites-vous pour attirer plus de clients ? et comment faites-vous pour pallier la concurrence des autres commerçants ? on peut noter un seul leitmotiv : *"je compte sur Dieu, le pourvoyeur de tout le monde"*. Si cette version fait partie de l'éducation islamique, la pratique quotidienne démontre que cette confiance diminue de plus en plus. La succession des jeunes à leurs parents s'est accompagnée d'un mouvement de rénovation du cadre d'exposition et d'un changement de décoration et de vitrine. Seuls les panneaux publicitaires manquent encore.

C- LA POSITION CENTRALE : UN GLISSEMENT VERS LA ROUTE NATIONALE

Si les analyses qui précèdent cherchaient à préciser les caractéristiques des répartitions spatiales, il est logique qu'elles aboutissent à la délimitation d'une centralité commerciale à Inezgane. La ville apparaît divisée en parties hiérarchisées où "le métamorphisme de contact" complique la détermination des limites.

1 - D'un centre ville à un centre limitrophe

Tout d'abord, la conception de la centralité (lieu central) est prise dans un sens purement commercial. Il ne faut donc pas la confondre avec le tissu urbain le plus ancien ou avec le centre topographique ou même avec la pratique et la perception de la ville par ses habitants. Elle découle donc *"de la densité particulière des rôles et des fonctions ainsi que de la convergence et de l'entrecroisement des flux..."* (Metton A., 1982). L'accumulation commerciale, l'appoint des services divers et l'intensité de l'animation contribuent à créer un milieu préférentiel.

Dans les villes occidentales, *"le coeur historique... est livré à des magasins spécialisés (antiquités, souvenirs...), et le vrai centre commercial est établi au voisinage dans des structures*

plus récentes" (Beaujeu-Garnier J., 1980). Nous allons essayer de reconstituer les étapes de la centralité qui ne cesse de changer d'endroit à Inezgane (voir fig. n°15 b).

- Avant la colonisation, le seul quartier existant était doté d'une place appelée "Assaïs", entourée de boutiques de diverses marchandises, essentiellement de première nécessité ou en rapport avec le monde rural. C'est aussi une place de détente et de loisirs où les gens viennent l'après-midi pour entendre des histoires racontées par les conteurs ou des chansons de *Rouaïs* (chanteurs *Chleuh*) ou pour admirer les jeux des acrobates. Bref, la place d'Assaïs, tout près de la maison du Caïd, est considérée comme le cœur d'Inezgane.



- Dans les années cinquante et soixante, certains facteurs, tels que la croissance urbaine qui s'est accentuée vers le Nord-Est, la dévalorisation de la position du Caïd de la ville et surtout le séisme d'Agadir, ont favorisé la place Bir Inzarane. En effet, le développement important des nouvelles artères commerciales (rue Essouk, rue Kssima, rue Mesguina, rue Biet Lahm et l'avenue Mohamed V) ont contribué à l'animation, tout comme le souk devenu quasi permanent. Enfin, ces bouleversements ont nécessité le déplacement de la gare routière de l'avenue Chtouka à la place Bir-Inzarane. Ainsi, le commerce qui cherchait la position la plus centrale possible pour profiter des voies convergentes l'a trouvée dans la nouvelle place qui est devenue le nouveau cœur de la cité.

- Durant les années soixante-dix et quatre-vingt, une autre place, El Massira, a été aménagée pour devenir le terminus des autobus, la station de grands taxis et la gare routière. Ce déplacement a entraîné une attraction des activités aux alentours de la place, qui est devenue le passage obligé de tous les visiteurs de la ville. L'installation, juste à côté, du marché de gros de fruits et légumes a renforcé la position de cette place.

- Enfin, dans les années quatre-vingt dix, de nouveaux facteurs ont perturbé la centralité actuelle. D'un côté, l'achèvement de la construction du lotissement Taghzout, qui compte plus de 1000 locaux vides, trois des plus grandes *kissariat* et un centre commercial de la municipalité. De l'autre, la reconstruction du souk, l'achèvement du lotissement El Jihadia (Dchéira), doté de plusieurs locaux commerciaux, la construction de 100 magasins sur l'une des façades du souk, l'installation de la gare routière et de la station de grands taxis. Deux petits pôles se détachent : l'un est en pleine activité, mais monopolisé par les activités de voyages (compagnies de voyages, restauration, bazars...) et gêné par le voisinage du marché de gros, l'avenue Mokhtar Es-soussi étant quasiment toujours encombrée. L'autre, Taghzout, attend toujours l'occasion de se lancer.

Au cours de ce récit, nous avons suivi le déplacement de la gare routière plus que l'intensité de l'animation. Notre propos est de montrer que, malgré le nombre important de personnes drainé par les deux dernières places, celles-ci sont restées des couloirs de passage, alors que la place Bir-Inzarane et ses rues adjacentes favorisent les achats la possibilité de comparaison et le regroupement possible de plusieurs courses différentes (le marché municipal et les rues spécialisées). L'intérêt de l'approche de la centralité à partir des usagers et de leurs pratiques est de faire apparaître une micro-urbanité (quartier) dans laquelle les pratiques socio-culturelles dominent sur celles de l'économie. En l'occurrence, la centralité économique d'Inezgane ne repose pas sur les activités financières et administratives, mais sur une structure commerciale cohérente et diversifiée adaptée à une clientèle diverse.

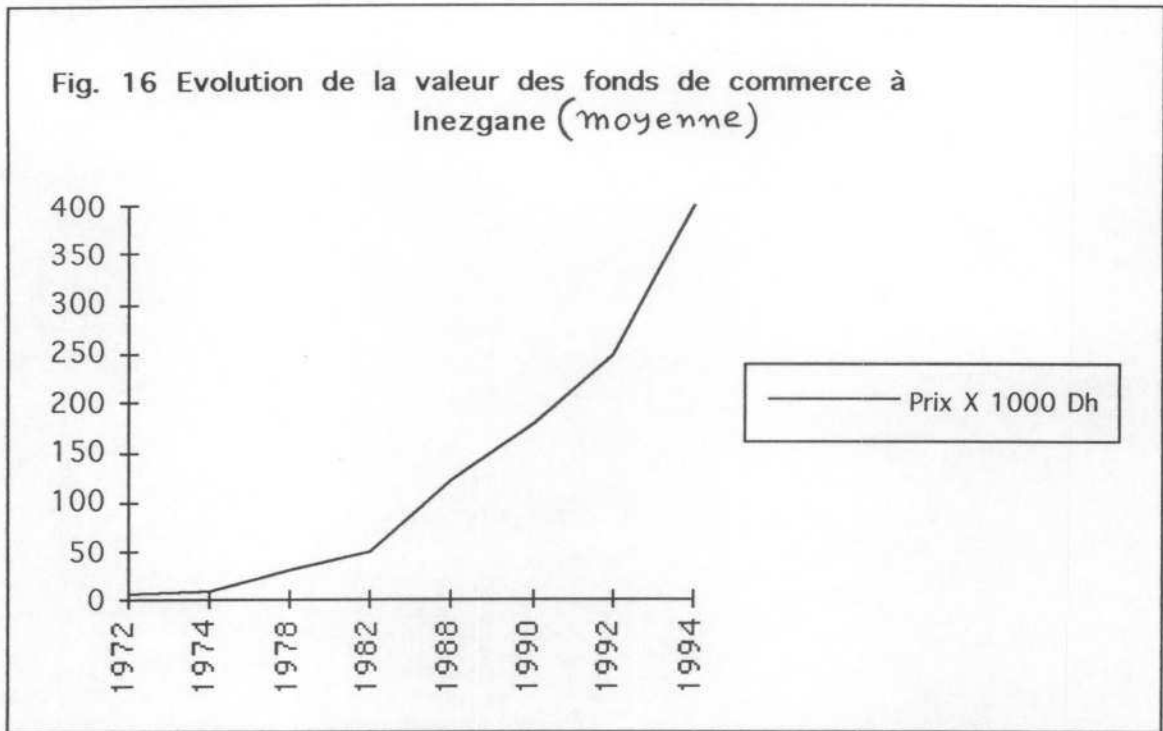
2- La valeur des fonds de commerce :

"avant on commençait une activité commerciale par le bas, actuellement ils entrent par le haut"

Interview d'un bijoutier - 1992

Monsieur Y, vieux *Chleuh*, a attiré notre attention sur les faibles moyens autrefois mis en oeuvre pour démarrer une activité alors qu'aujourd'hui les nouveaux commerçants n'hésitent pas à investir d'énormes moyens dès leur implantation.

Au niveau de la distribution des activités commerciales, tous les acteurs cherchent la position la plus centrale possible. Il en résulte une concentration aux alentours des voies convergentes et une désertification des parties limitrophes. La sélection spatiale s'opère le plus souvent par les possibilités financières des acteurs. C'est dans ce contexte que nous avons cherché la valeur des locaux de certains axes pour déterminer une fois de plus la centralité d'Inezgane.



Source: Enquête personnelle - 1994

Le pas de porte est apparu pour la première fois à Inezgane au début des années soixante-dix. Depuis lors, son montant n'a cessé de croître. De 1972 à 1992, la valeur des fonds de commerce a été multipliée par 40, si nous considérons la moyenne des offres dans une même année, voire par plus de 60 fois si nous considérons les principaux axes. D'après le graphique (fig. 16) qui représente la moyenne, les prix étaient assez modérés jusqu'à 1982, date à laquelle plusieurs facteurs¹⁰ ont entraîné une hausse remarquable de ceux-ci. Dans les années quatre-vingt-dix, le pas de porte a dépassé pour la première fois le seuil de 300.000 dirhams pour arriver même à 700.000 Dh, et ce malgré l'ouverture de quatre nouvelles *kissariat* et de deux centres commerciaux. L'éloignement de ces derniers et la lenteur de la mise en œuvre des premières ont favorisé, sinon aggravé, la concurrence sur le centre. En effet, si nous suivons les dernières installations (après 1990), nous observons que plus des deux tiers des acteurs ont une relation, directe ou indirecte, avec les R.M.E., le reste se composant des commerçants soussis venus des autres villes, essentiellement de Casablanca. Compte tenu du coût élevé du fonds de commerce, les néo-commerçants essayent de parvenir à un équilibre entre l'exposition des produits à forte demande et des produits haut de gamme. Ainsi, les bijoux, les vêtements modernes, les appareils électroménagers, les produits de beauté et la restauration attirent davantage les investisseurs que les autres activités telles que l'artisanat et la réparation. L'insuffisance de moyens financiers incite les artisans et les réparateurs à s'installer dans les rues moins passantes où le loyer est modéré et le pas de porte peu coûteux, soit moins de

¹⁰ - Les nouveaux projets construits dans le grand Agadir, tels que le nouveau port, de nouvelles unités industrielles, deux universités, trois instituts supérieurs et le nouvel aéroport, sans négliger aussi la chute du dirham depuis 1983.

50.000 Dh, voire inexistant, comme dans le cas des tailleurs (voir la thèse d'Agouram.L.).

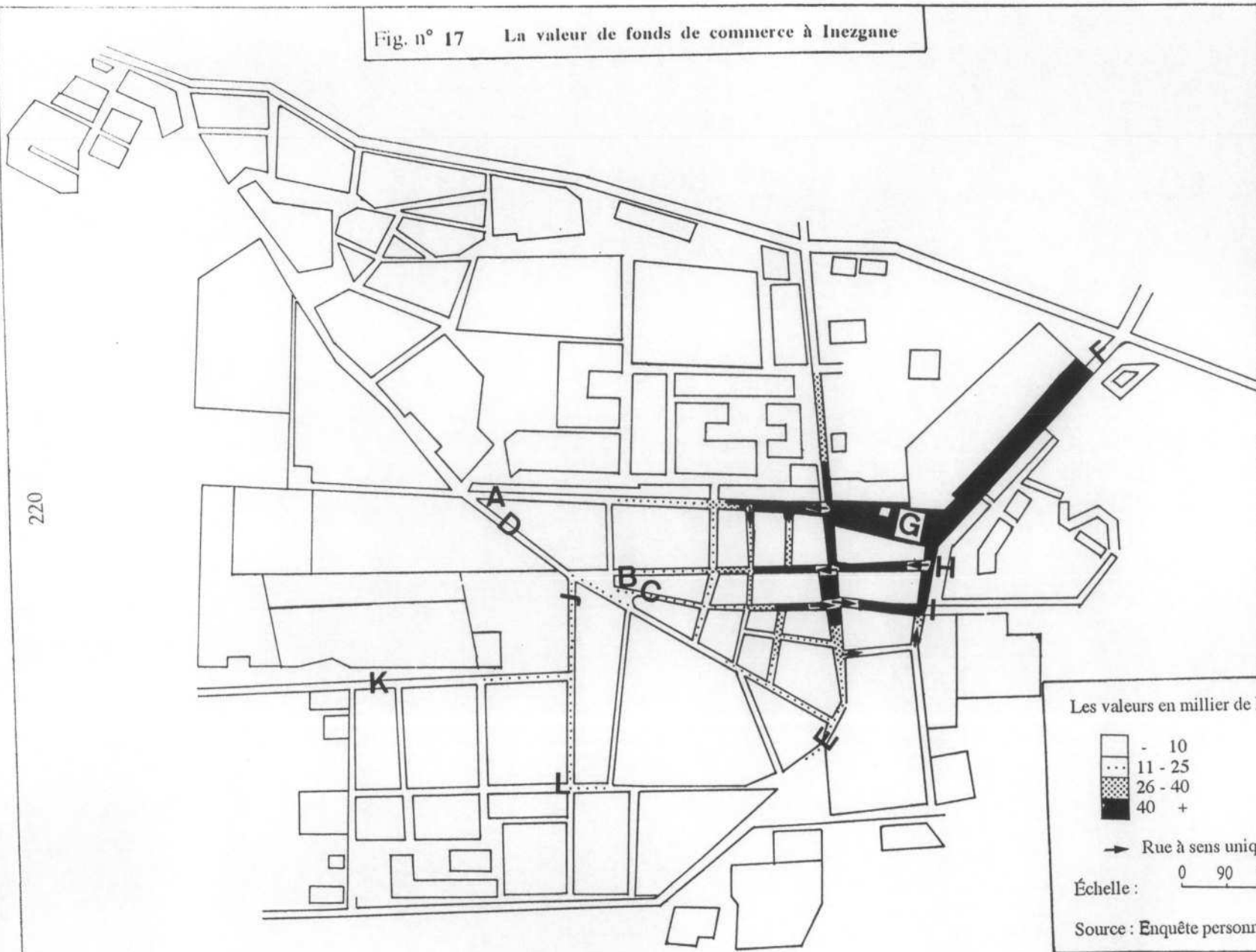
De manière générale, les activités les moins bénéfiques sont bel et bien exclues des principaux axes et se réfugient soit dans l'ancien quartier d'Assaïs, soit dans le nouveau quartier du Prince héritier. La carte suivante (fig. 17) illustre la valeur du fonds de commerce sur les axes les plus fréquentés.

Tout d'abord, les trois rues presque parallèles, les Ecoles, Mesguina et Kssima, marquent une valeur progressive vers l'avenue Mohamed V, alors que l'avenue Chtouka, ancien axe principal, voit son importance délaissée malgré la bouffée d'oxygène apportée par les commerçants en articles de couture. Ces commerçants prennent des établissements vides et moins chers pour rester juste à côté de la rue Chiadma qu'ils saturent au détriment des coiffeurs pour hommes. Dans la partie de l'avenue Mohamed V, toutes les rues enregistrent des valeurs maximales : l'avenue Mokhtar Es-Soussi avec la restauration et les compagnies de voyages, la place El Massira avec l'hôtellerie et la restauration, la rue Biet Lahm avec le commerce de gros et la rue d'Es-Souk avec l'équipement de la cuisine. L'attrait que ces rues exercent se fonde à la fois sur les conditions d'accessibilité puisqu'elles se situent à proximité du terminus des autobus et des taxis, et sur les multiples possibilités de satisfaire les désirs des clients puisque les îlots qui les séparent renferment soit le marché municipal, soit les *kissariat* El Quods, Moderne et En-Nasr saturée. L'avenue Mohamed V, comme nous le confirment certains *semsara*, est l'axe principal de la ville, même si la partie supérieure (Sud-Ouest) n'évolue qu'au rythme de l'administration (les écrivains publics et les *Adoul*).

En ce qui concerne l'avenue Hassan I et une partie de l'avenue Ibnou Battouta, elles sont valorisées par les réparateurs automobiles grâce à un large espace qui leur garantit la possibilité de travailler en plein air. Le reste de la ville est peu attirant et abandonné en faveur des épiciers, de quelques services et de petits artisans.

Ainsi, les rues les plus importantes débouchent sur l'avenue Mohamed V, là où la valeur du fonds de commerce affirme, une fois de plus, que le centre de la ville d'Inezgane n'est plus le centre topographique, mais la partie limitrophe du Sud Est. En fait, toutes sortes de moyens de transport se concentrent dans cette partie, ce qui montre que le centre ville est déterminé par les rapports intenses avec les centres régionaux.

Fig. n° 17 La valeur de fonds de commerce à Inezgane



220

Les axes importants :

- A : rue El Madarisse - B : rue Mesguina - C : rue kssima - D : avenue Chtouka - E : avenue Mohamed V -
 F : avenue Mokhtar Es-soussi - G : place El Massira - H : rue Biet Lahm - I : rue Es-souk - J : avenue Hassan
 K : avenue Ibnou Batouta - L : avenue Ibnou Sina.

3- Les interventions de la municipalité : un étouffement et un déséquilibre supplémentaire

Pour clore notre étude, examinons la façon dont les pouvoirs publics ont utilisé l'aspect commercial dans leur volonté d'aménager et de restructurer la ville.

A Inezgane, contrairement à Agadir¹¹, la propriété foncière est partagée entre le secteur privé au Nord et au Nord-Ouest de l'avenue Mohamed V, et le secteur public au Sud et au Sud-Est de cet axe, en plus du Nord-Ouest de la ville. Les terrains de l'Etat sont pour la plupart boisés pour protéger la ville des inondations de l'Oued Souss au Sud et de l'avancement des sables à partir des dunes littorales à l'extrême Nord-Ouest.

Dès les années soixante, le secteur privé avait épuisé ses réserves. De ce fait, la croissance urbaine d'Inezgane ne pouvait plus compter que sur la propriété étatique. Cette dernière a été valorisée sous forme d'équipements et de lotissements. En effet, dans la partie Nord-Ouest, nous trouvons des équipements culturels dans le quartier des écoles et des lotissements comme le Prince héritier et Erraml I et II. Dans la partie Sud-Est., il s'agit d'équipements administratifs comme le siège de la Municipalité, le chef-lieu de Province, le Commissariat, la Poste, le Tribunal de première instance et les équipements économiques, à savoir le souk, le marché de gros, le marché municipal et le marché de la ferraille. C'est pourquoi ces équipements sont concentrés spatialement.

A un autre niveau, les interventions municipales ont commencé dès les premiers jours de l'indépendance avec le déplacement du souk hebdomadaire vers une zone périphérique. Pour satisfaire les besoins des soukiers, qui n'ont cessé d'augmenter, la municipalité a doublé sa surface vers 1978. Presque en même temps, l'ancienne place du souk s'est fixée et est devenue un marché municipal comprenant environ 355 établissements.

Etant donné l'importance des ferrailleurs au sein du souk, les autorités les ont "rejetés" à l'extrême Sud de la ville en 1980. Ces activités malodorantes et désagréables n'ont plus de place dans le souk qui acquiert une dimension urbaine. En l'absence d'équipements, les ferrailleurs construisaient au début des baraques sommaires qu'ils amélioraient au fil des années, en fonction de leurs disponibilités financières et surtout après de multiples incendies qui ont ravagé tout le marché.

Cependant, l'oeuvre la plus importante réalisée par la municipalité est la construction du marché de gros de fruits et légumes. L'ancien marché de gros s'étalait sur une surface de 1,5 hectare derrière le complexe administratif (chef-lieu de cercle) et comptait 120 grossistes. L'ampleur des transactions a entraîné un important mouvement de véhicules, qui gênait la

¹¹ - Après le séisme, les pouvoirs publics ont monopolisé la production immobilière et l'aménagement des terrains pour la construction sur le périmètre urbain d'Agadir.

circulation tout au long de l'avenue Mokhtar Es-Soussi. En 1982, les autorités ont décidé de déplacer ce marché juste en face du souk. En effet, la municipalité a parcellisé un terrain de 7 hectares en 350 lots, qu'elle a confiés aux grossistes pour que ces derniers les construisent dans un délai de deux ans. Une année seulement après le démarrage du marché, les difficultés de circulation ont surgi avec une telle vigueur que les usagers ont accusé les responsables d'être des "esprits bornés". Si la question de l'exiguïté est réglée, le problème de la circulation ne peut être réglé en déplaçant un marché de gros 100 mètres plus loin.

Face à ce marché et le long du mur du souk, les autorités, à travers l'E.R.A.C., ont construit 100 établissements commerciaux sur deux niveaux. Ce centre commercial constitue un vrai "train" selon la population. La marginalisation de cette partie a empêché les investisseurs de s'intéresser à ces locaux. Pour animer ce coin de la ville, les responsables municipaux ont tout d'abord déplacé la gare routière de la place de la poste à l'avenue Mokhtar Es-Soussi. Peu après, ils ont déplacé la station de grands taxis vers la même avenue. De ce fait, devant les établissements bâtis, nous trouvons un parking de camions à l'extrême Est (20 camions au minimum), une gare routière au milieu avec plus de 25 autocars et une station de grands taxis pouvant accueillir de 80 à 150 voitures, ce qui aggravera encore les difficultés de circulation dans cette avenue. Mais la stratégie des autorités a bien fonctionné puisque les locaux se sont bien vendus et qu'en outre, la valeur du pas de porte a été multipliée par trois (de 150.000 à 500.000 Dh, voire 700.000 Dh) et plus spécialement ceux occupés par les restaurants (45 %).

A la suite de l'incendie du souk, la municipalité a aménagé l'ancien marché de gros en une souika d'une centaine de places. Son objectif était de déplacer le souk entre le marché de gros et la route nationale. La contestation des soukiers a été prise en considération par les autorités provinciales. Le souk a été reconstruit alors que la souika a été envahie par une armée de petits vendeurs et vendeuses à la sauvette. Au lieu de s'installer au sein de la souika, ces derniers encombrant l'entrée et le début de l'axe principal pour vendre des fruits et légumes, des articles d'occasion (téléviseurs, radios, vidéos,...) et des fripes.

Enfin, à la suite de la construction du lotissement de Mesdoura au Sud-Ouest du quartier du Prince héritier, la municipalité a implanté un centre commercial d'une vingtaine d'établissements. Le même concept a été réalisé dans le quartier de Taghzout (voir carte hors texte). Etant donné que la plupart des maisons récemment construites dans les quartiers possèdent des garages utilisés pour abriter un véhicule, voire reconvertis en boutiques, nous ne sommes pas convaincu de l'intérêt réel de ces centres commerciaux. Rappelons que le centre commercial du quartier de Mesdoura était anciennement un parking et que le quartier de Taghzout regroupe environ 1000 maisons (villas, immeubles, logements économiques), soit 2.000 locaux (garages vides). Ce qui manque vraiment dans ces quartiers, ce sont les parcs de stationnement, indispensables à toute réussite commerciale, les espaces verts et les équipements sociaux, et non pas les commerces.

En définitive, la municipalité est propriétaire de plus de 3 660 établissements¹² dont elle perçoit le loyer, même si elle n'en a construit que 5%. La volonté d'aménagement est donc loin de ces interventions. C'est, sans conteste, un aménagement de l'équipement commercial guidé par le profit personnel. Une fois "le train" animé, qui peut nous garantir qu'on ne déplacera pas la gare routière afin d'animer un nouveau lotissement ?

Le commerce est extrêmement sensible au moindre aménagement ou changement dans l'organisation spatiale et le fonctionnement urbain. Inezgane souffre de l'étroitesse de ses rues, dont la plupart datent de la période coloniale. C'est la raison des sens uniques de la majorité des rues dans le quartier d'Assais, le quartier d'Inezgane et le quartier Commercial (fig.17), ce qui limite nécessairement la circulation. Le trafic croissant de véhicules nécessiterait un élargissement des rues, mais l'impossibilité d'une telle opération et l'absence de parcs municipaux abandonnent la ville et son commerce à la merci des autobus et des grands taxis. L'ouverture d'autres stations dans les localités voisines permettrait sans doute de faire diminuer le nombre de voyageurs. Il s'avère donc urgent d'aménager des parkings pour satisfaire une clientèle de plus en plus motorisée.

Conclusion

L'organisation spatiale ainsi décrite traduit la survivance d'une structure traditionnelle basée sur les *Kissariat*, le marché municipal et une évolution fonctionnelle récente affectant surtout les nouveaux axes qui mènent de la ville à la Route nationale. Dans ces circonstances, il est aisé de comprendre que l'ancien quartier ait perdu une fois pour toutes son importance et son rôle de centre ville. Les technocrates ont tiré profit du problème de saturation de la ville pour construire des centaines de locaux commerciaux sur des terrains appartenant à l'Etat. Une fois achevés, ces locaux se sont transformés en espace sans population.

Cette ségrégation s'inspire-t-elle d'une atmosphère socio-religieuse qui appelle au respect de l'intimité de la famille ou d'une typologie zonale (villas, lotissements économiques, maisons anciennes, locaux commerciaux) qui respecte plus les règles socio-économiques ?

A l'échelle de la ville, la division spatiale apparaît nettement entre un espace d'habitat et un espace d'activité. Au niveau des quartiers, il s'agit plutôt d'une hiérarchisation zonale. Loin de respecter la tradition, le groupement topographique professionnel est le fruit d'une option technocratique recherchant le maximum de profit d'un espace rare et cher.

Enfin, la centralité d'une ville, à travers Inezgane, ne peut se prêter à tous les mouvements d'aménagement. Si les activités tertiaires sont souvent les principaux critères

¹² - Ces établissements sont ainsi représentés : 2300 au souk, 355 au marché municipal, 304 au marché de ferraille, 350 au marché de gros, 40 dans l'avenue Mokhtar Est-soussi, plus de 100 en souika et plus de 60 dans les centres commerciaux.

déterminants, il ne faut en aucun cas négliger le rôle de l'histoire, de la topographie et *des pratiques des habitants* (Berry I., 1995). Il a fallu au coeur de la ville d'Inezgane plus de 20 ans pour se déplacer du quartier délaissé d'Assais vers un endroit plus central dans lequel le trafic est facile et dense (Mohamed V). Il est difficile dans ces conditions de croire que le marché de gros et l'alignement de boutiques (le train) puissent créer une nouvelle centralité. La base essentielle que représente la clientèle est absente, faute de vrais passages des piétons. Le dernier découpage administratif a relié officiellement les centres de Tarrast (Ouest) et Jorf (Sud-Ouest) au centre d'Inezgane. Comment les autorités et leurs technocrates vont-ils procéder face à ce déséquilibre dans l'espace et dans cette contradiction d'orientation ?

Conclusion de la deuxième partie

L'appareil commercial d'Inezgane, numériquement important, ne relève pas du hasard et encore moins d'une croissance urbaine récente. Depuis la fin du XIX^e siècle, le dynamisme commercial de son souk lui a garanti, quoique épisodiquement, une fréquentation spatiale assez large. L'autorité coloniale et celle d'après l'indépendance ne se sont pas basées uniquement sur Agadir et Inezgane dans leurs interventions. Sous prétexte que ce sont deux espaces urbains, les autorités les ont dotés d'un équipement urbain aussi divers que complet. Une dualité spatiale se manifeste donc entre deux pôles bien équipés et un large espace périphérique laissé pour compte. Cette dualité est plus frappante au niveau des activités tertiaires sur lesquelles les villes des pays en développement comptent largement pour leur existence et leur évolution. Passé d'une ville gestionnaire à une ville plurifonctionnelle, Inezgane a affirmé sa supériorité autant quantitative que qualitative. L'importance du commerce de gros, et surtout sa croissance (193%) entre 1971 et 1994, témoignent, d'une part d'une demande bien concentrée vers Inezgane et, d'autre part, d'un dynamisme interne répondant à toutes les éventualités (manque de marchandise, augmentation de la demande...).

Le développement de l'appareil commercial (et des services) de détail tend vers l'étouffement, et plus encore avec un souk devenu permanent. Pour échapper à un suréquipement passif, une tendance à la spécialisation commence à apparaître dans le commerce, contrairement aux services dont la progression s'oriente surtout vers les services supérieurs. Le souk n'est malheureusement plus un moyen d'insertion pour les néo-citadins. L'incendie de 1991 n'a pas seulement rasé les vieilles tentes et les baraques mais il a aussi détruit "les personnes fragiles". Le capital du commerce citadin a été investi pour sa reconstruction et sa restructuration. Désormais, il fait partie de l'appareil commercial urbain. Sa fréquentation triple le mardi pour deux raisons : d'une part, le ravitaillement en fruits et légumes et certains produits ruraux pour les citadins (miel, volaille, bétail, huile d'argan...) et, d'autre part, le déplacement d'une masse importante de ruraux venant vendre simultanément certains de leurs produits et acquérir des marchandises coûteuses et durables.

La structure générale du commerce et des services d'Inezgane se présente donc ainsi :

Tableau 50 : Rivalité entre le commerce urbain et le nouveau souk d'inezgane

	COMMERCE DE DÉTAIL	%	COMMERCE DE GROS	%	SOUK	%
Alimentation	323	13,9	42	10,1	609	25,3
Habillement	538	23,2	30	7,2	804	33,3
Équipement	779	25,1	47	11,2	460	19,1
Produits ruraux	55	2,4	300	71,5	353	14,6
Services	818	35,4	-	-	185	7,7
TOTAL	2 313	100	419	100	2 411	100
100 %	41,9		8,2		46,9	
TOTAL	2 732		53.10		2 411	46,9
TOTAL	5 143				100	

Source : Enquête personnelle 1994.

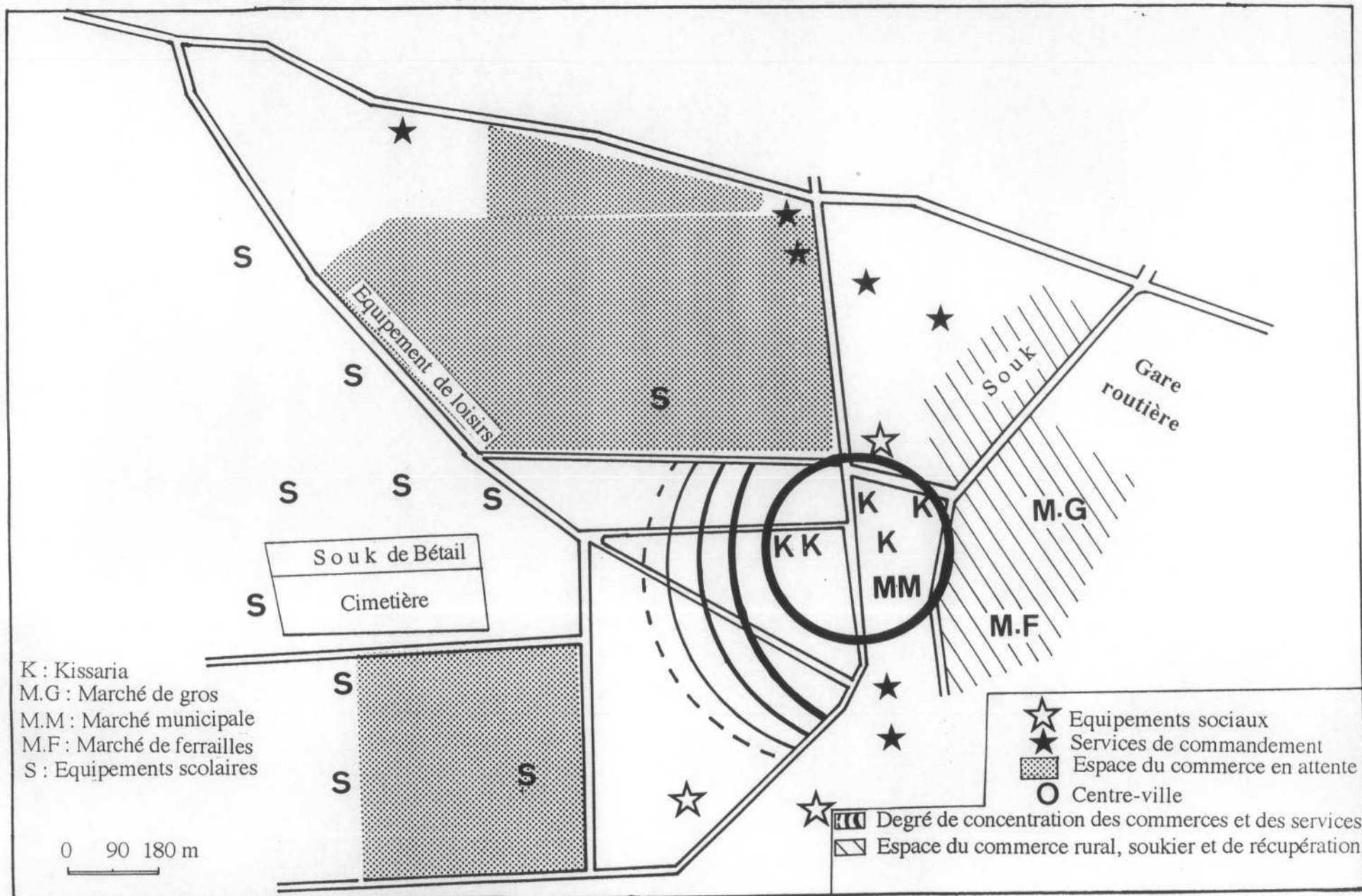
Si les chiffres prouvent que la complémentarité souk-ville reste de règle dans les branches de l'alimentation, du produit rural et des services, les autres branches sont mal représentées.

Dans le domaine de l'habillement comme dans celui de l'équipement, les articles des soukiers sont de faible qualité et s'adressent à une population nouvellement installée, souvent d'origine rurale. Certains citadins sont attachés au souk non pas par tradition, mais par nécessité économique et sont plus "*soucieux de la solidité des articles que de la mode*" (Fejjal A., 1992). Au-delà de cette mentalité, si le souk est une source de revenus pour l'économie comme pour la municipalité, il est sans aucun doute un facteur d'animation du commerce urbain. Son évolution et sa transformation ne trahissent pas la finalité originelle des souks ruraux ou urbains. Les soukiers vendent à bas prix des articles standardisés, voire de faible qualité, auprès d'une clientèle à revenus modestes, voire faibles, localisée dans les centres du grand Agadir et dans les campagnes les plus proches.

La carte hors texte (cf. aussi figure n° 18), montre que le suréquipement commercial d'Inezgane s'accompagne d'une grande concentration dans le centre ville. Si nous imaginons une ligne médiane qui coupe la ville du Nord-Est au Sud-Ouest, nous pouvons constater le double visage de la ville. La partie Ouest est caractérisée par des activités destinées aux habitants locaux : commerces de proximité, équipements sociaux, culturels et de loisirs, alors que la partie opposée est dominée par des activités régionales.

Fig. n° 18 Les pôles des pouvoirs et les espaces commerciaux à Inezgane

226



Source : Interprétation de la carte hors texte (selon le relevé de 1994).

Etablie par M. IGMIDEN

Au niveau administratif, deux pôles de pouvoir se complètent : le pouvoir régional, avec le siège du chef-lieu de province (provisoire) et le siège du cercle. Inezgane assure des liens intenses avec les ruraux et la campagne environnante. En ce qui concerne le pouvoir central (la police, la gendarmerie, le tribunal, la municipalité et la trésorerie), Inezgane jouit d'une autonomie vis-à-vis d'Agadir, capitale régionale.

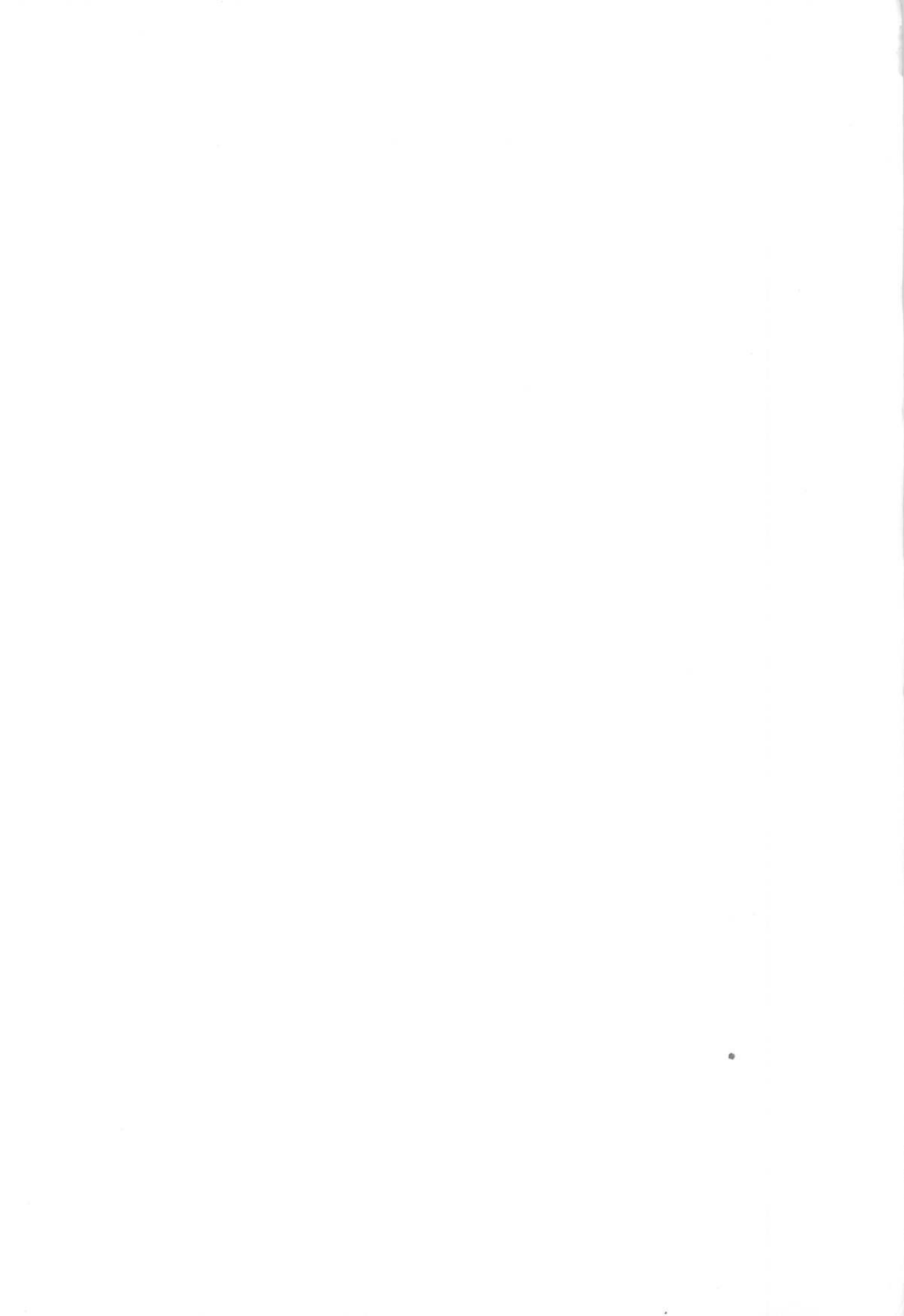
La variété et le volume de l'offre commerciale, soutenus par la grande gare routière du Sud, attirent des consommateurs venant de plus loin que les limites administratives. Entre le commerce rural (produits ruraux) et le commerce urbain, le souk joue le rôle d'intermédiaire. Avec ses articles de faible qualité et des prix modérés, il attire à la fois les ruraux, habitués à ce genre de commerce, et les néo-citadins, exclus de l'offre du commerce urbain. Il reste à noter que le degré de concentration commerciale s'affaiblit au fur et à mesure qu'on s'approche des nouveaux quartiers résidentiels. Cela prouve que l'offre commerciale est principalement animée par la clientèle étrangère de la ville.

L'une des forces de l'équipement commercial d'Inezgane est donc sa concentration dans un rayon de 300 m. Et même si cette polarisation a des retombées négatives sur l'ancien et les nouveaux quartiers, elle demeure plus avantageuse et correspond à une clientèle qui éprouve le besoin de comparer et de marchander, ce qui l'incite à visiter plusieurs magasins avant de se fixer sur le choix d'un article. Dans l'organisation spatiale des activités commerciales, la municipalité est devenue un acteur comme les autres. Utilisant les terrains de l'Etat, elle intervient non seulement pour aménager l'espace urbain, mais aussi pour orienter et favoriser certaines activités et certains lieux plutôt que d'autres. La rareté et la cherté des locaux centraux ont, d'une part, entraîné une sélection entre les activités commerciales et de services et, d'autre part, conduit à des établissements réduits à de petites surfaces et à des façades exiguës. Les grands locaux sont minoritaires et fonctionnent au ralenti, comme s'ils effrayaient les consommateurs.

Au-delà des considérations qualitatives, la prolifération des commerces et des services répond en réalité à une demande. Dans la mesure où ce petit commerce s'adapte parfaitement au comportement d'achat et au mode de vie d'une clientèle populaire, ce gonflement reflète le dynamisme de ces secteurs. Une majorité de la population aux revenus modestes a tendance à consommer des produits modernes avec des moyens financiers limités. D'autres canaux se développent donc dans le secteur traditionnel, comme la contrebande et la vente à la sauvette. Quant à ceux qui possèdent un pouvoir d'achat important, ils viennent à Inezgane pour s'approvisionner, et surtout parce que c'est le centre traditionnel des services et du commerce du grand Agadir. Afin de satisfaire leurs besoins, certains commerçants commencent à restructurer et à moderniser leurs établissements (libre service, vitrine attirante...). L'objectif de cette modernisation est de produire un effet de spécialisation. Or, qui dit spécialisation, dit domination, ce qui engendre la polarisation.

Si la réalité prouve que l'équipement commercial ne peut rester indifférent à l'évolution sociale de la population, nous sommes amené à nous interroger sur la nature ainsi que sur le type de commerces et de services qui seront injectés dans les nouveaux lotissements habités par des personnes relativement aisées.

A travers ses activités commerciales, Inezgane offre sans doute de grandes possibilités d'emplois et d'enrichissement, drainant ainsi des capitaux intérieurs et extérieurs au pays *Chleuh*. Ceux-ci constitueront donc la principale source de croissance de la ville.





T-1279 (2)

UNIVERSITE FRANCOIS RABELAIS
TOURS
UFR de Droit, Sciences Economiques et Sociales
Département de Géographie

INEZGANE, PÔLE DU COMMERCE SOUSSI (MAROC)

Thèse

présentée et soutenue publiquement en vue de l'obtention du diplôme de
DOCTORAT DE L'UNIVERSITE DE TOURS

Présentée par :

Mohammed IGMIDEN

Sous la direction du Professeur

Jean-François TROIN

Tome II

JURY :

Jacques CHARMES	Directeur de recherches, ORSTOM, Paris	Rapporteur
Robert ESCALLEIR	Professeur à l'Université de Nice	Rapporteur
Anne-Marie FRÉROT	Professeur à l'Université de Tours	Assesseur
Jean-François TROIN	Professeur Émérite de l'Université de Tours	Directeur de thèse

Thèse préparée au Laboratoire URBAMA, UMR 6592 du CNRS, Université de Tours

1997



UNIVERSITE FRANCOIS RABELAIS
TOURS
UFR de Droit, Sciences Economiques et Sociales
Département de Géographie

BIBLIOTHEQUE
URBAMA
LA 565

MAG.T. 1279

II

INEZGANE, PÔLE DU COMMERCE SOUSSI (MAROC)

Thèse

présentée et soutenue publiquement en vue de l'obtention du diplôme de
DOCTORAT DE L'UNIVERSITE DE TOURS

Présentée par :
Mohammed IGMIDEN

Sous la direction du Professeur
Jean-François TROIN

Tome II

CNRS-UNIVERSITÉ DE TOURS
M.S.H. "VILLES ET TERRITOIRES"
UMS 1835
BP 60449
33, allée Ferdinand de Lesseps
37204 TOURS Cedex 03

Thèse préparée en liaison avec le laboratoire URBAMA, URA 365, C.N.R.S. Tours

1997

Troisième partie**IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE
DE LA FONCTION COMMERCIALE**

"Je l'imaginai (la ville) tel un grand souk qui ne désemplassait pas, recelant tous les produits imaginables, où tout le monde pouvait aisément trouver un travail, où on pouvait faire fortune et habiter une belle maison... Mais je déchantai vite en découvrant que j'allais vivre dans une baraque au milieu d'un sordide quartier populaire embourbé dans une fange nauséabonde".

NAZIH A.

in Maroc Hebdo International, n° 223 , p. 30, 1996

Introduction

Les incidences du tertiaire sur l'économie et la société d'Inezgane nous amènent à suivre les acteurs, petits ou grands, dans leur mobilité. La recherche d'une meilleure vie a poussé et pousse encore des milliers de personnes à émigrer vers les villes chaque année. L'origine géographique, urbaine ou rurale, principalement du Soussi ou du non-Soussi, la résidence, en ville ou à la périphérie, les personnes, employeurs ou employés, la formation, diplôme ou apprentissage, l'enseignement, école ou *Koutabe*, et l'espace, commerce urbain ou commerce soukier, telles sont les quelques variables à étudier pour évaluer l'importance de cette mobilité.

A Inezgane, où les vêtements traditionnels continuent d'être portés, où s'affrontent les modes urbaine et rurale, le commerce est une activité florissante. Mais la question est de trouver des fonds et de les investir. Le fonctionnement du commerce urbain requiert d'importants capitaux. Qui investit et comment ? L'hypertrophie du commerce, déjà signalée, s'explique le plus souvent par la rentabilité du secteur. A-t-elle donc des effets sur l'emploi et sur les investissements ?

Si le développement du souk d'Inezgane a bénéficié de la réussite du commerce urbain, il est aussi la conséquence de son émergence et de la cherté de ses locaux (le fonds de commerce). Pourtant, il absorbe une partie importante des nouveaux venus issus de la migration rurale. Après sa reconstruction, il est devenu une ville dans la ville. Qui sont donc les soukiers qui y investissent et comment y parviennent-ils ?

Tels sont les sujets qui seront abordés dans cette partie. Ils nous permettront de déterminer une hiérarchie socio-spatiale ainsi qu'une complémentarité socio-professionnelle des commerçants et des prestataires de services.

Chapitre I

LA MOBILITE DES SOUSSIS ET DES NON-SOUSSIS : ENTRE LA PROMOTION ET LA SURVIE

Notre point de départ consistait à étudier les incidences des établissements tertiaires privés sur l'économie et la société d'Inezgane, l'objectif étant de bien situer le niveau socio-économique de la population qui en vit.

Contrairement à certaines études économiques et mêmes géographiques, nous ne voulons pas nous laisser obséder par l'utilisation rigoureuse et la détermination étroite du statut de l'emploi ou du concept du salaire. Dans les pays en développement, ces termes perdent souvent leur signification. *Un apprentissage est préférable à un salaire* pour un apprenti ou un aide familial qui se prépare à devenir, un jour, chef d'établissement.

Dans des sociétés traditionnelles comme la nôtre, l'emploi mérite d'être appréhendé à travers un processus vertical. L'approche horizontale finit souvent par enfermer la plupart des employés dans le secteur dit "informel" (voir le Schéma directeur d'Agadir de 1982). Pourtant, nous dresserons ici un simple constat reflétant assez fidèlement la réalité des actifs commerciaux et des services d'Inezgane.

A- REPARTITION DES EMPLOIS SELON LES BRANCHES COMMERCIALES

1- Répartition des emplois : l'importance des effectifs du commerce localisé

Dès le départ, nous avons rencontré des difficultés à dénombrer exactement le personnel attiré par le tertiaire privé. Si les effectifs dans le commerce localisé, à la ville comme au souk, sont assez faciles à évaluer, certaines activités commerciales et de services, compte tenu de leur instabilité et de leurs irrégularités, posent de nombreux problèmes aux chercheurs. Examinons tout d'abord le tableau suivant :

Tableau 51 : Les effectifs commerciaux et les effectifs de services à Inezgane

Branches	Commerce		Services		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Commerce urbain	2947	63,5	2123	61,4	5070	62,6
Commerce soukier	1030	22,2	181	5,2	1211	14,9
Marché de ferrailles	287	6,2	26	0,8	313	3,9
Autres commerces	375	8,1	1125	32,6	1500	18,6
TOTAL	4539	100	3455	100	8094	100

Source : Enquête personnelle 1994.

Nous avons donc recensé un peu plus de 8000 employés, dont 57,3% dans le commerce et le reste dans les services. La majeure partie (2/3) de ces effectifs sont localisés dans les allées, les kissariat et le marché municipal de la ville et 15% dans le souk devenu permanent. Malgré son anarchie, le marché de la ferraille attire 4% du personnel du commerce. Le reste (18,6%) est représenté par une multitude d'activités instables et non localisées. Il s'agit notamment des chauffeurs de grands taxis (550-600 personnes), des charretiers et des courtiers du marché de gros (500-600) et d'un bon nombre de commerçants à la sauvette (350-400).

Le développement de l'emploi commercial résulte de raisons plus sociales qu'économiques. Le commerce à la sauvette reflète peu l'ampleur de la demande. C'est plutôt un moyen d'échapper au chômage et à la misère, non seulement urbaine mais aussi rurale. Nous allons à présent appréhender uniquement l'emploi dans les établissements fixes (la ville et le souk).

Tableau 52 : L'évolution et la structure de l'emploi tertiaire localisé selon les branches

Année	1970		1994	
	N B	%	N B	%
Grossistes	107	5,6	1069	21,1
Alimentation	488	25,7	382	7,5
Habillement	280	14,7	702	13,8
Équipement domestique	129	6,8	459	9,1
Entretien de la personne	39	2,1	141	2,7
Produits ruraux	71	3,7	75	1,5
Matériel de transport	63	3,3	119	2,3
Services d'accueil	233	11,7	814	16,1
Autres services	241	12,7	661	13,1
Réparation	260	13,7	648	12,8
TOTAL	1901	100	5070	100

Sources : Dépouillement des carnets de tournées - Recensement de 1970
Enquête personnelle 1994

Les effectifs commerciaux ont enregistré un taux de croissance de 4,2% par an. Deux groupes et un cas particulier peuvent être dégagés de ce tableau.

Alors que toutes les branches ont noté une progression plus ou moins nette de leurs effectifs, le commerce d'alimentation perd environ 7 employés chaque année. Il y a 15 ans, il monopolisait le quart des travailleurs du tertiaire privé. Actuellement, il se limite à 7,5%. En plus des raisons mentionnées dans la deuxième partie, il faut ajouter que, sur 177 épiciers, nous ne trouvons que 26 employés. Pour augmenter les bénéfiques, en raison de la faiblesse des revenus, les commerçants d'alimentation font rarement appel à des salariés. Même le travail familial auquel les Soussis doivent leur réussite commerciale n'est plus fréquent dans cette branche.

Dans un premier groupe, nous réunissons les branches en faible progression de leurs effectifs, voire en régression dans l'emploi commercial et de services. Les effectifs ont été multipliés par 2,5 dans l'habillement, par 1,8 dans le matériel de transport et par 2,5 dans la réparation. Toutefois, leur pourcentage global n'a pas suivi le même essor : de 35% en 1970, il est passé à environ 30% en 1994.

Le second groupe comprend l'ensemble du commerce de gros, le commerce de l'équipement, de l'entretien et les services. En 1970, avec 739 personnes, il représentait 38,9% des effectifs commerciaux et de services. Actuellement, ce chiffre a été multiplié par 4,2 pour atteindre 62%. Ainsi, 160 postes sont créés chaque année, dont 64 dans le commerce de gros, 39 dans les services d'accueil, 28 dans les autres services, 22 dans l'équipement et 7 dans l'entretien.

Le commerce de gros et les services d'accueil ont enregistré une nette progression par rapport aux autres branches grâce au marché de gros en fruits et légumes, pour le premier, et à la gare routière, pour le deuxième. Ce sont les "*deux mamelles d'Inezgane*". Sous un autre angle, même si le secteur commercial a créé plus d'emplois par rapport au secteur des services (118 travailleurs contre 93 par an), ce dernier a cependant augmenté sa part dans l'effectif total de 38% à 42%.

En ce qui concerne le souk, compte tenu de l'exiguïté des locaux et de la réorganisation récente, nous ne pouvons pas suivre les mêmes processus que pour le commerce localisé en ville. Le tableau suivant indique simplement la situation des effectifs en 1994.

Tableau 53 : L'emploi soukier selon les branches à Inezgane

Branches / 1994	Effectifs	%
Alimentation	201	16,6
Habillement	608	50,2
Équipement domestique	158	13,1
Produits ruraux bruts	47	3,9
Prod.ruraux transformés	16	1,3
Services	181	14,9
TOTAL	1211	100

Source : Enquête personnelle - 1994

Tout d'abord, ces chiffres ne concernent que les travailleurs permanents nécessaires pour compléter le puzzle de l'emploi commercial à Inezgane. 80% de ces effectifs sont intéressés par le commerce urbain avec une participation importante dans le commerce d'habillement. Il reste 5% pour les produits ruraux et 15% pour les services.

Malgré sa faible contribution à l'emploi tertiaire, le souk revêt une importance particulière dans l'insertion des nouveaux commerçants. La majeure partie des commerçants urbains sont passés par cette école de formation avant de posséder un local dans la ville.

2- La moyenne par établissement : le travail se crée dans les services

La répartition des établissements tertiaires en fonction de leur taille en effectifs d'emplois atteste de la prépondérance des établissements de petite taille. La moyenne générale du personnel commercial et de services ne dépasse pas 2 personnes par établissement. Par branche d'activité, les ratios d'emplois varient de 1,2 dans l'alimentation à 3,4 dans les services d'accueil.

Tableau 54 : La moyenne d'emplois par établissement commercial et de services à Inezgane

Année	1970	1994
Grossistes	1,6	2,5
Alimentation	1,2	1,2
Habillement	1,2	1,3
Équipement domestique	1,8	1,9
Entretien de la personne	1,5	1,7
Produits ruraux	2	1,3
Matériel de transport	2,1	2,6
Services d'accueil	2,6	3,4
Autres services	2,2	1,9
Réparation	2,1	2,7
TOTAL	1,6	2

Source : Enquête personnelle - 1994

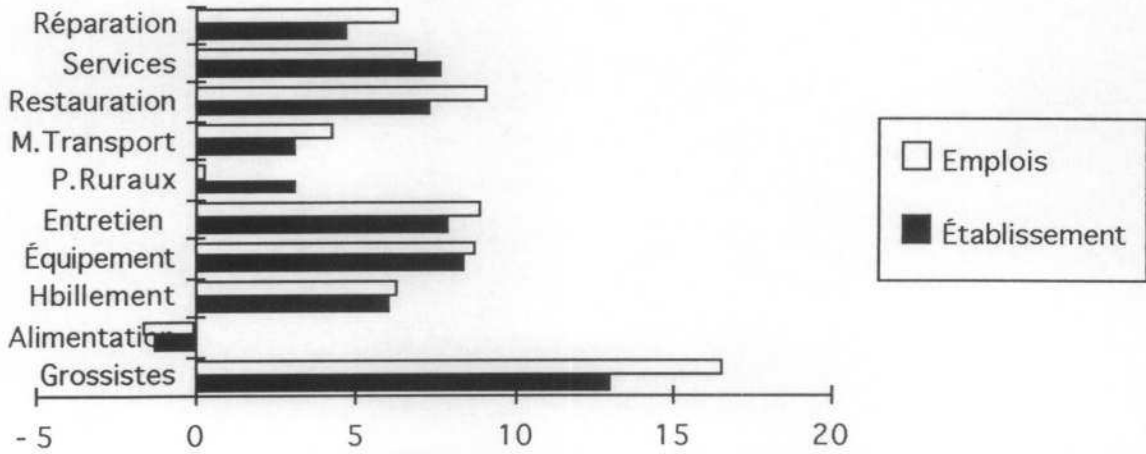
L'examen du tableau révèle une progression des travailleurs tant par établissement que par branche, à l'exception des produits ruraux et de l'alimentation qui se réfugient de plus en plus dans le souk.

En 1970, ce sont les services qui ont fait travailler le plus d'effectifs. Même les grossistes n'exercent qu'un faible rôle dans l'emploi. Inezgane était plus un souk qu'une ville commerciale, principalement après la relance d'Agadir. Quinze ans après, les services continuaient à attirer plus d'effectifs que le commerce. Le fait le plus marquant est le poids du commerce de gros, qui est devenu aussi l'un des créateurs d'emplois les plus importants, ce qui confirme la position d'Inezgane comme pôle de commerce attirant et bien structuré.

L'accroissement des emplois résulte-t-il d'une augmentation de la moyenne d'emplois par établissement ou d'une multiplication du nombre d'établissements ?

Fig:19

Le taux annuel de croissance des établissements et des emplois



Source : Enquête personnelle - 1994

Si notre réflexion a penché pour la deuxième hypothèse, les données du graphique démontrent le contraire. En effet, le nombre d'emplois offerts est relativement en baisse. Les chefs d'entreprises préfèrent créer de 2 à 8 petits établissements plutôt que d'élargir l'unité-mère pour la rendre plus puissante. Tout cela nous a amené à penser que l'augmentation du personnel commercial et de services résulte du foisonnement des petits établissements. Dans le commerce, le marché en gros de fruits et légumes a participé exclusivement à cette progression, tant dans les établissements que dans les emplois (66,1% et 46,6% dans le commerce de gros). Dans les services, l'hôtellerie et la restauration enregistrent la moyenne la plus forte, ce qui est d'ailleurs peu visible sur le terrain, tandis que le personnel de la réparation s'entasse souvent dans des échoppes exigües. Il faut toutefois souligner que sous l'expression "autres services" se cachent une multitude de services d'importance différente. Au bas de l'échelle, les services de loisirs n'ont qu'une moyenne d'emplois de 1,5 par établissement et arrivent juste après les services individuels (2,0). L'augmentation du nombre d'établissements des professions libérales n'a pas d'effet sensible sur leur taille moyenne (2,5). Il faut également signaler que les services financiers ont une moyenne bien supérieure aux autres branches (8,5).

A partir de ces données, nous précisons la taille réelle des établissements à travers le tableau suivant :

Tableau 55 : La répartition des établissements selon leurs effectifs d'emplois à Inezgane

Branches / Nombre	1-2 actifs	3-4 actifs	5-6 actifs	7-8 actifs	9 et plus	TOTAL
Commerce de gros	235	168	14	2	0	419
Alimentation	321	2	0	0	0	323
Habillement	528	10	0	0	0	538
Équipement domestique	199	41	2	0	0	242
Entretien de la personne	69	8	4	0	0	81
Produits ruraux	55	0	0	0	0	55
Matériel de transport	29	13	2	2	0	46
Total commerces	1436	242	22	4	0	1704
Services d'accueil	115	83	28	6	9	241
Autres services	248	67	13	6	5	339
Réparation	122	91	21	2	2	238
Total services	485	241	62	14	16	818
TOTAL	1921	483	84	18	16	2522

Source : Enquête personnelle - 1994

Que se soit dans le commerce ou dans les services, une décroissance homogène est nettement visible dans les unités de petite taille et de grande taille :

- Les établissements de 1 et 2 actifs sont majoritaires (76,2%). Dans le commerce, ce groupe focalise 84,2% des unités, dont 48,5% pour celles offrant un emploi. Selon les branches, à l'exception du commerce en gros et du matériel de transport, l'ensemble a participé dans ce groupe de 82% dans l'équipement à 100% dans les produits ruraux.

Dans les services, ce groupe représente 3/5 des unités, dont seulement 23,6% pour celles d'un emploi. Des services d'accueil (47,7%) aux "autres services" (73,1%), en passant par la réparation (51,2%), bien qu'elles emploient beaucoup plus de personnes que dans le commerce, les unités sont petites.

- Les établissements de 3 et 4 emplois détiennent environ le cinquième des points de vente et des services. Le commerce ne dépasse pas 14,2% malgré la grande participation du commerce en gros (40,1%), du matériel de transport (28,2%) et de l'équipement domestique (16%). Quant aux unités de services, elles occupent une part assez importante et dépassent largement celles des commerces, entre 20% et 38%.

- Les établissements de 5 et 6 personnes sont représentés par 1,3% des unités commerciales et 7,6% des services. A partir de ce seuil, les disparités entre commerces et services sont considérables. Dans le commerce, certaines branches ne figurent plus (alimentation, habillement et produits ruraux). Seul le commerce de gros continue à participer, à peine avec 3,4%. Les services sont encore plus présents dans l'hôtellerie et la restauration (11,6%) que dans les services individuels et les loisirs (5%).

- Les établissements de 7 et 8 emplois ne participent que pour 0,2% dans les points de vente commerciaux et 1,7% dans les services. Avec deux unités du commerce de gros et deux stations service, le commerce est faiblement représenté dans les unités de cette taille. Grâce aux banques, aux lycées privés et aux restaurants, les services parviennent à être représentés dans ce groupe.

- Les établissements de 9 emplois et plus ne concernent qu'un nombre limité de sous-branches de services. Quelques restaurants, deux mécaniciens, une clinique et quatre banques sont les seules unités qui comptent un nombre important d'employés (jusqu'à 19 dans la banque, jusqu'à 16 dans la restauration et jusqu'à 14 dans la réparation automobile).

Il faut signaler que la moyenne par établissement du personnel soukier permanent varie entre 1,0 dans l'alimentation et 1,6 dans les services. L'exiguïté du local et le volume des produits exposés peuvent expliquer cette faiblesse. L'accroissement des emplois au souk est bel et bien le fait de l'augmentation du nombre des unités.

Ainsi, le personnel commercial se concentre essentiellement dans de petites unités. Les établissements de moins de 4 personnes accaparent 95,3% des points de vente et de services (98,5% pour ceux du commerce et 88,8% pour ceux des services).

Outre le fait que l'immigration est très forte dans la région, le commerçant *chleuh* est connu pour son dynamisme exceptionnel. A l'inverse de la concentration capitaliste qui comprend de grandes entreprises de distribution en amont comme en aval, nos petits entrepreneurs de distribution se dirigent à présent vers une concentration traditionnelle (plusieurs locaux par entrepreneur). Par conséquent, des centaines d'établissements, qui se multiplient rapidement, sont monopolisés par des entreprises familiales dont les réseaux sont fort complexes à tous les niveaux : capitaux, locaux, marchandises et même statut du personnel. Nous sommes loin de traiter un secteur dit "non structuré". Dans un domaine où les chiffres sont relatifs, où la tradition commerciale est très enracinée, où la parole prime encore dans les relations, où les formes, petites, moyennes et grandes, n'ont pas la même signification que dans les grandes villes et même en Occident, les critères de théorisation d'un tel secteur

restent fort vagues. Là où la tradition est sensible dans l'habitat comme dans l'habillement et dans les marchandises comme dans les services, comment pouvons-nous traiter les questions concernant la rémunération, l'instabilité, le congé ou la durée du travail en nous fondant sur des formules élaborées dans et pour la société occidentale ?

B- LES CARACTERISTIQUES DES EFFECTIFS DANS LE COMMERCE ET LES SERVICES

L'étude des caractéristiques des commerçants et de leurs employés peut nous permettre de dégager certains facteurs du dynamisme commercial du pays chleuh. L'origine géographique, la résidence, la formation, la situation familiale, l'itinéraire professionnel, le statut et la mobilité restent les mots clés de toute approche tant sociale qu'économique. Le recueil de telles données ne peut s'effectuer que sur le terrain.

Le contact des acteurs et de leurs employés était nécessaire pour démontrer le vrai visage de l'emploi dans l'appareil tertiaire. Notre enquête a porté sur 453 unités économiques de la ville, sans compter celles du souk, qui ne sera pas traité dans cette section.

1- Le statut dans la profession : des salariés dans les services et des aides familiaux dans le commerce

Comme dans d'autres pays en développement, il a été difficile de qualifier le personnel commercial et de services d'Inezgane de salariés, aides familiaux ou même employeurs, comme le montre l'exemple ci-dessous.

"En 1983, à l'âge de 12 ans, mon cousin m'a emmené du bled (région d'Ait Baha). Je suis resté 5 ans à ranger les marchandises et à jouer au gardien. C'était mon père qui recevait mon "salaire" entre 50 et 150 Dh/mois. Logé et nourri, je ne pouvais rien demander de plus. Après 1988, mon cousin a commencé à me confier la responsabilité de l'approvisionnement chez les grossistes d'Inezgane et parfois, il m'emmenait avec lui, même à Casablanca. De plus en plus, je restais seul dans le local, tout en continuant à donner ou à envoyer une partie de mon salaire à mon père : 100 à 300 Dh/mois. En 1991, le patron a équipé un autre local sur le marché municipal. Il me l'a confié. Le principe est simple. C'est lui qui paie le local (fonds de commerce) et la marchandise, et je suis le responsable du reste : l'approvisionnement, le loyer et les autres charges. A la fin de chaque année, nous faisons l'inventaire pour partager les bénéfices en deux". (interview de M.P., commerçant d'habillement - 1993)

Durant l'entretien, M.P. s'est révélé incapable de nous indiquer son véritable statut dans le local : apprenti, aide familial, salarié, gérant ou associé. Et, ce qui compliquait davantage les choses, il continuait à loger chez le patron-cousin : c'est là un moyen de contrôle, voire un moyen de réaliser un projet familial (de mariage). Ce n'est pas un cas particulier. La majorité des enquêtés (indépendants, employeurs et associés) ont connu le même parcours et la plupart des salariés et des aides familiaux espèrent le connaître. Pour résoudre le problème de classification, nous présentons la situation du personnel tels que les employés se considèrent dans l'établissement.

Tableau 56 : Le statut du personnel selon les branches d'activité à Inezgane

Statut	Indép endants		Associés actifs		Sala riés		Aides familiaux		Appr entis		TOT AL	
	NB	%	NB	%	NB	%	NB	%	NB	%	NB	%
Grossistes	61	22,6	43	16	93	34,4	73	27,1	0	0	270	100
Alimentation	21	45,7	7	15	10	21,7	7	15,2	1	2,2	46	100
Habillement	60	43,8	21	15	15	10,9	35	25,6	6	4,4	137	100
Équipement	18	26,1	11	16	17	24,7	20	28,9	3	4,4	69	100
Entretien	16	45,7	3	8,5	7	20,1	9	25,7	0	0	35	100
Produit. ruraux	4	30,7	0	0	3	23,1	6	26,2	0	0	13	100
M . transport	6	15,4	4	10	12	30,8	11	28,2	6	15	39	100
Restauration	15	16,1	16	17	54	58,1	6	6,5	2	2,1	93	100
Autres services	41	23,9	12	6,9	110	63,9	8	4,7	1	0,6	172	100
Réparation	35	26,7	4	3,1	38	29,9	9	6,8	45	34	131	100
TOTAL	277	27,5	121	12	359	35,7	184	18,3	64	6,4	1005	100

Source : Enquête personnelle - 1992

Tout d'abord, il convient de signaler que, parmi les 398 patrons, 81,6% ont recours aux employés, dont la majorité sont des salariés.

a- Les salariés : un tiers des effectifs

Nous n'avons pris en considération que les salariés permanents, c'est-à-dire les effectifs occupés qui perçoivent un salaire et qui n'assurent pas un travail à la tâche.

Ces derniers représentent un peu plus d'un tiers du personnel. Leur importance varie selon les branches d'activité. Ils constituent la principale forme de travail dans les services (64% et 58%) alors que dans le commerce leur participation se situe entre le tiers, comme dans

le commerce de gros, et le cinquième, comme dans le commerce d'alimentation et d'entretien de la personne. Dans l'habillement, ils ne dépassent pas 11% puisqu'ils sont compensés par les aides familiaux.

b- Les aides familiaux sont des apprentis

Leur recrutement s'effectue par recours à des mécanismes hors marché, plus précisément par la valorisation des liens familiaux et ethniques. Etant donné le jeune âge des aides familiaux, l'employeur est contraint d'associer l'apprentissage à l'éducation. Si les aides familiaux sont présents essentiellement dans le commerce, les apprentis sont majoritaires dans la réparation, avec un peu plus d'un tiers.

L'importance de cet ensemble est notamment due à la solidarité clanique et tribale des Soussis. Il faut souligner que *"leur succès fit tache d'huile, non seulement en vertu de l'imitation ou de la contagion, mais grâce à l'étroite intégration qui est celle de l'individu berbère dans les cercles concentriques de la famille domestique, du clan, du village et de la taqbilt"* (Adam A., 1972). L'un des membres de la famille était souvent désigné pour se lancer dans l'aventure commerciale et renforcer ainsi la spécialisation ethnique. Un coiffeur hihi nous a confié qu'il avait formé 13 jeunes, dont 3 avaient avec lui des liens de parenté, 5 étaient du même douar, 3 du même clan et 2 de la grande tribu hihi. Actuellement, il forme ses deux enfants.

S'il est vrai que cet ensemble fait partie du "sous-emploi", des "non-salariés" ou d'une "force de travail presque gratuite", son importance à Inezgane est liée à la solidarité ethnique, non seulement des *Chleuhs* mais aussi des *Aroubi*. Selon l'ancienneté et la qualification, l'aide familial se présente comme le bras droit du patron, et il peut seconder ce dernier à tout moment mais l'existence de liens familiaux lui interdit toute mobilité pouvant lui permettre d'obtenir de meilleures conditions de travail et de rémunération. Ainsi, la qualité de la formation dans le cadre de l'apprentissage sur le tas assure que les descendants seront aussi capables que le fondateur de l'entreprise.

c- L'argent, centre de gravité de l'association

A Inezgane, deux formes d'organisation se manifestent. La première concerne le marché de gros en fruits et légumes. Pour avoir un local dans le nouveau marché de gros, 36% des grossistes ont choisi l'association. Ils étaient pour la plupart soukiers, marins ou porteurs dans l'ex-marché de gros. La deuxième forme concerne les commerçants et les prestataires de services qui ont choisi l'association capital-travail et rarement l'association capital-fixe-capital circulant. En effet, les bailleurs de fonds sont essentiellement des R.M.E. et très peu des fonctionnaires. Une autre catégorie commence à se répandre : il s'agit d'une association entre le commerçant et son ex-employé ou ex-apprenti. Après avoir ouvert un nouveau local, le

commerçant le confie à l'un d'eux et les bénéfices sont partagés en fin d'année. En dépit de ces multiples formes, l'association est faiblement représentée (12%).

Il faut ajouter que 40% de ces associés sont des employeurs, principalement dans le commerce de gros (54% du total des associés-employeurs) et dans la restauration (19%).

d- Les indépendants : des acteurs actifs

En plus des actifs qui exploitent leurs propres entreprises, nous devons mentionner les patrons-employeurs. Cette catégorie n'est majoritaire que dans les branches suivantes : l'alimentation (45,7%), l'entretien de la personne (45,7%), l'habillement (43,8%) et les produits ruraux (30,7%).

Dans le commerce, c'est le plus souvent le chef d'unité qui dirige l'établissement, et le rôle des salariés et des non-salariés est limité à l'exécution des ordres, alors que dans les services, hormis les professions libérales, les employés peuvent prendre les commandes et parfois encaisser les montants de leurs services. Avec ou sans patron, le travail peut être effectué.

Dans notre enquête, nous nous sommes efforcé de préciser la couverture sociale, le contrat de travail, la durée de travail, le jour de repos de la semaine, le congé et même l'assurance du local. Malheureusement, un grand nombre de commerçants ne connaissaient même pas la signification de certains de ces termes, à l'exception de la branche des professions libérales et de la sous-branche des pharmaciens, des banquiers et de certains restaurants classés qui déclarent entre 40 et 70% du personnel. Dans la législation marocaine, l'affiliation à la Sécurité sociale, représentée par la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (C.N.S.S.), est obligatoire. Pourtant, elle est ignorée de la plupart des chefs d'établissements, qui prétendent ne pas être concernés par cette affiliation, réservée selon eux aux fonctionnaires et aux grandes sociétés. Dans les villes, il y a tellement de chômeurs que ceux qui ont la chance de travailler n'exigent aucun contrat. La durée journalière du travail est extrêmement souple, en moyenne de 8 à 10 heures, voire plus dans certaines branches, comme quelques restaurants ouverts 24 h sur 24, avec deux équipes travaillant par roulement, et il en est de même dans la plupart des hôtels.

En ce qui concerne le jour de repos, la majorité des commerçants n'en ont pas. Toutefois, quelques *Aumana* ont parvenus à fixer certains jours pour leurs activités : le lundi pour les coiffeurs, le dimanche pour les bijoutiers et les grossistes (à l'exception du marché en gros de fruits et légumes) et le vendredi matin pour les commerçants dans l'habillement. Cependant, cette convention reste théorique puisqu'un nombre important de coiffeurs, bijoutiers, bonnetiers et même grossistes ne respectent pas ces journées de repos.

Le congé fait partie d'une habitude très ancienne. Tous les effectifs (du patron aux apprentis) se contentent de passer d'une semaine à 15 jours avec leurs parents durant les deux fêtes musulmanes (la fin du Ramadan et la fête du sacrifice). Le jour et le lendemain des deux fêtes, la ville est presque désertée. Hormis quelques épiciers, tous les magasins sont fermés et ils ne peuvent retrouver leur animation qu'après une semaine. Les deux fêtes sont considérées comme le congé annuel des employeurs et de leurs employés.

Tous ces critères engendrent un sentiment d'insécurité, qui persistera tant que les inspecteurs du travail se contenteront de "*recevoir 100 à 200 Dh pour fermer les yeux*". C'est là une raison de plus qui incite le personnel à la mobilité.

2- Des jeunes et des célibataires

A Inezgane, les effectifs commerciaux et de services se caractérisent par leur jeunesse : 67,5% ne dépassent pas 35 ans. Par contre, les plus de 56 ans sont rares (1,5%), comme le montre le tableau suivant :

Tableau 57 : L'âge des effectifs commerciaux selon leur statut dans la profession

AGE	- de 25ans		26- 35ans		36- 45ans		46- 55ans		56 et plus		TO TAL	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Indépendants	41	14,8	81	29,3	58	20,9	83	29,9	14	5,1	277	100
Associés	28	23,2	42	34,7	34	28,1	16	13,2	1	0,8	121	100
Salariés	91	25,4	165	45,9	96	26,8	7	1,9	0	0	359	100
Aides familiaux	85	46,2	81	44,1	18	9,7	0	0	0	0	184	100
Apprentis	57	89,1	7	10,9	0	0	0	0	0	0	64	100
TOTAL	302	30,1	376	37,4	206	20,5	106	10,5	15	1,5	1005	100

Source : Enquête personnelle - 1992

Il ressort de ce tableau que les chefs d'établissements se concentrent dans la tranche d'âge de 26 à 55 ans. Ce qui attire le plus l'attention, ce sont les 15% d'indépendants et les 23% d'associés qui ont moins de 25 ans. Pour les jeunes non scolarisés, il s'avère difficile de fonder un établissement, faute de capital et d'expérience. Si cette dernière est acquise par un apprentissage plus ou moins long, le capital est fourni par un parent émigré ou un patron ambitieux et de même clan. La majorité de nos jeunes patrons sont des fils de R.M.E., les

autres ont remplacé leurs parents décédés ou âgés. Quant aux jeunes associés, c'est au marché de gros qu'ils ont saisi leur chance pour ouvrir un local.

Les employés se concentrent dans la tranche d'âge des moins de 35 ans. Si les apprentis ne dépassent que rarement l'âge de 25 ans et si les aides familiaux peuvent attendre jusqu'à 35 ans pour devenir patrons ou associés, les salariés font bloc dans les trois premières tranches d'âge. En fait, cette structure par âge des apprentis, des aides familiaux et des salariés s'explique par l'énorme problème d'insertion sociale et économique que rencontrent ces jeunes.

Les immigrés ruraux sans qualification professionnelle et non scolarisés s'ajoutent à ceux qui ont échoué à l'école urbaine pour compliquer et aggraver la crise de l'emploi, déjà sensible chez les diplômés. L'emploi dans le secteur moderne est basé sur la formation et l'instruction. A défaut de ces critères, le secteur tertiaire reste le seul recours des chômeurs, y compris des diplômés, ce qui souligne l'importante capacité d'absorption par le tertiaire d'une population jeune et sans emploi.

Examinons maintenant la répartition de ces effectifs selon les branches d'activité. Le tableau n° 58 montre une nette concentration dans les deux premières tranches (moins de 35 ans). En effet, chez les grossistes, la tranche des 26 à 35 ans est bien représentée avec environ 2/5, tandis que les effectifs de moins de 25 ans monopolisent l'alimentation, l'habillement et l'équipement domestique, avec principalement des aides familiaux et des jeunes chefs d'unités. L'entretien de la personne, les produits ruraux dans le commerce, les "autres" services et la restauration dans les services sont majoritairement représentés par des adultes (de 26 à 35 ans). La réparation est monopolisée essentiellement par les apprentis et les jeunes salariés, ce qui explique l'importance des moins de 25 ans.

Tableau 58 : L'âge du personnel selon les branches commerciales à Inezgane

AGE	- de 25ans		26- 35ans		36- 45ans		46- 55ans		56 et plus		TOTAL	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	NB	%	Nb	%	Nb	%
Grossistes	36	13,4	106	39,2	84	31,1	36	13,4	8	2,9	270	100
Alimentation	21	45,7	13	28,3	7	15,2	5	10,8	0	0	46	100
Habillement	70	51,1	41	29,9	10	7,3	14	10,2	2	1,5	137	100
Équipement	36	52,2	18	26,1	9	13,1	6	8,6	0	0	69	100
Entretien	3	8,6	18	51,4	8	22,8	5	14,3	1	2,9	35	100
Prod.ruraux	4	30,8	6	46,1	0	0	2	15,4	1	7,7	13	100
Mat.transort	11	28,2	11	28,2	12	30,8	5	12,8	0	0	39	100
Restauration	31	33,3	34	36,6	20	21,5	8	8,6	0	0	93	100
Autres services	31	18,1	88	51,2	37	21,5	14	8,1	2	1,1	172	100
Réparation	59	45,1	41	31,3	19	14,5	11	8,4	1	0,7	131	100
TOTAL	302	30,1	376	37,4	206	20,5	106	10,5	15	1,5	1005	100

Source : Enquête personnelle - 1992

Dans la tranche des 36 à 45 ans, seuls les grossistes et les commerçants en matériel de transport sont bien représentés. Il ne faut pas négliger l'importance de l'entretien de la personne, de la restauration et des "autres" services.

Si étonnant que cela puisse paraître, notre enquête n'a enregistré aucun effectif de plus de 56 ans dans l'alimentation, l'équipement domestique, le matériel de transport et la restauration. Or, au Maroc, comme dans le reste des pays en développement, l'âge n'est jamais un obstacle pour travailler. Au souk comme au marché de gros, plusieurs personnes de plus de 70 ans continuent à travailler malgré leurs problèmes de santé. S'agit-il d'une question de succession ou est-ce plutôt l'une des répercussions du sous-emploi ? Si la durée du travail et le travail des enfants sont admis comme critères du sous-emploi, le travail des personnes âgées est toujours toléré malgré le nombre important de chômeurs. Sans doute l'absence de prises en charge sociales (Sécurité sociale, assurance personnelle...) explique-t-elle en grande partie le travail de cette catégorie. En fait, la modernisation des sous-branches dans lesquelles travaillent ces personnes est très en retard. Au nom de la tradition, de la parole, de la "droiture" et de la sagesse, certains font bloc contre les techniques modernes dans la gestion comme dans la vente.

En ce qui concerne la situation familiale du personnel du tertiaire à Inezgane, ce personnel est en majorité marié (53%) mais nous relevons un pourcentage important de célibataires (43%). Chez les chefs d'établissements, les trois quarts sont mariés et 42% ont plus de 5 enfants. Les célibataires représentent 22%. Chez les associés, nous notons un peu plus de célibataires (27 %), moins de personnes mariées (71 %) et surtout moins d'enfants (70 %, entre 1 et 4 enfants). Les apprentis sont tous ou presque célibataires (97%). Les aides familiaux sont en majorité célibataires (70%) et 29% mariés, dont 38% sont de jeunes mariés (sans enfants) et 51% ont 1 ou 2 enfants. Les salariés manifestent un certain équilibre entre célibataires (43%) et mariés (51%), dont le quart sont de jeunes mariés et 47% ont 1 ou 2 enfants. En dépit des faibles pourcentages de divorcés (3%), leur part chez les salariés (5,6%) s'explique souvent par les problèmes issus de l'insuffisance des salaires et de l'instabilité professionnelle, voire géographique.

En somme, la pyramide des âges et la situation familiale du personnel du commerce et des services montrent que nous sommes devant une société à majorité de jeunes. L'esprit d'innovation, la création des modes et la soif de promotion conduisent ces jeunes à redynamiser le secteur que leur parents ont bâti et à redonner à Inezgane un nouvel élan pour confirmer sa monopolisation sur la région soussie, voire celle du Sud.

3- Des patrons illettrés et des salariés peu instruits

"Dis au Roi que nous pouvons ouvrir aux Soussis des casernes à Biougra, à Agadir et en d'autres lieux plutôt que de leur permettre de construire ou d'aménager même une école".

Commentaire du Général Juin, Résident général, sur la demande d'une délégation de commerçants soussis auprès du Sultan Mohamed V le 29 avril 1950¹.

Jusqu'au début du siècle, l'enseignement au Maroc n'était pas dissocié de l'éducation religieuse. Là où il y avait une mosquée, il y avait une école coranique. La majorité des enfants, campagnards ou citadins, ont fréquenté ces écoles. Les plus doués et les plus intéressés suivaient ce genre d'enseignement pour étudier d'autres matières ayant trait au Coran, à la grammaire et à la langue arabe. Etant donné que le Sud-Ouest marocain représentait le dernier clan de la résistance, jusqu'en 1927 dans la plaine et 1934 dans les montagnes, l'école française, considérée comme dispensatrice d'un enseignement moderne, n'est arrivée que tardivement et d'une façon très sélective. Dans l'organisation de l'enseignement, Agadir fait partie de la région de Marrakech, ce qui explique la médiocrité de la structure dans le Sud-Ouest marocain. Ainsi, en 1933, nous trouvons :

¹. Cité par Elmoutaoukil O. 1985 : "L'institut Islamique de Taroudant", p. 1 ; Tome IV, Casablanca.

Photo 15 :

Vente de vêtements

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

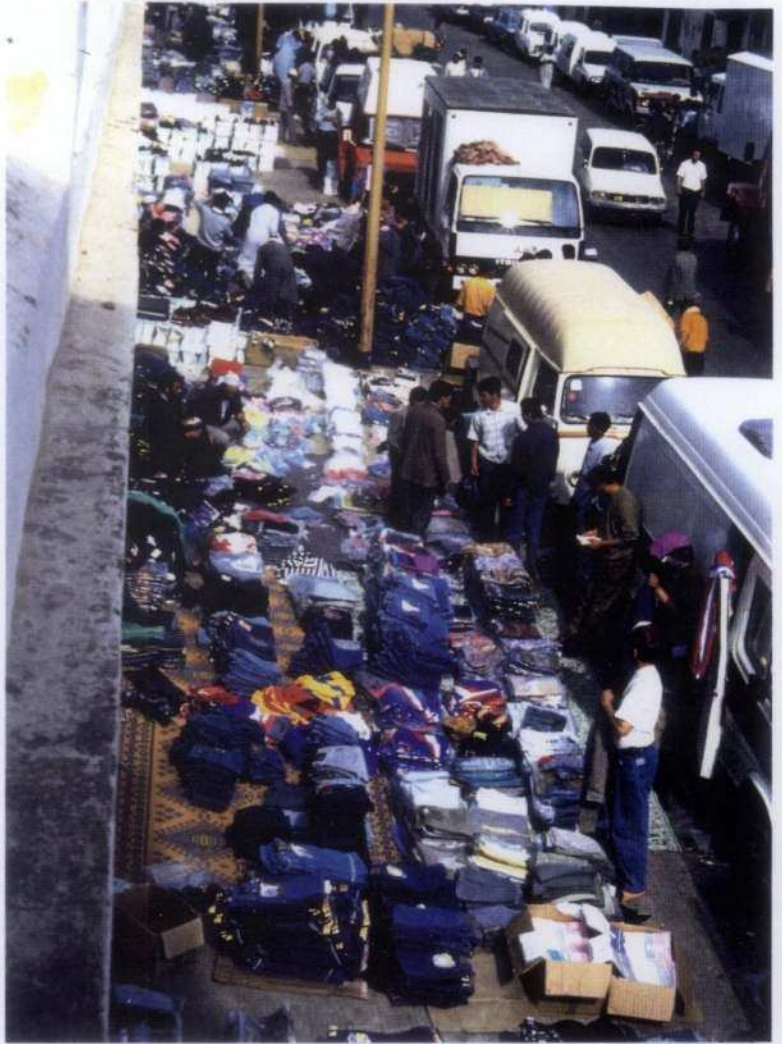


Photo 16 : Grossiste d'équipement ménager

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

Les grossistes ambulants, en nombre croissant, court-circuitent les grossistes nezganis dans leur propre espace.

- une école européenne mixte à Agadir
- une école "berbère" pour les garçons à Tiznit
- une école urbaine arabe pour les garçons, une école d'alliance juive mixte et une école d'apprentissage pour les garçons, toutes à Taroudant.

Après l'indépendance, la multiplication des établissements scolaires s'est accélérée. Pourtant, la permanence des circuits traditionnels de formation est encore vivace même si leur rayonnement régresse de plus en plus.

Cette situation a creusé un large fossé entre Soussis et Fassis (voir A. Adam, 1972). Alors que les premiers envoyaient leurs fils assez jeunes dans leurs boutiques familiales pour leur faire apprendre le métier, les deuxièmes envoyaient leurs fils, puis leurs filles, dans les écoles et les collèges fondés par Lyautey, ce qui leur a permis de bien se placer dans l'administration et jusque dans le gouvernement. Les Chleuhs ont du retard sur ce terrain. Ce n'est qu'avec l'enseignement supérieur et l'enseignement spécialisé qu'ils peuvent combler ce fossé. Quelle est donc la situation actuelle à travers le cas des commerçants d'Inezgane ?

Tableau 59 : Ventilation des effectifs du tertiaire privé selon le niveau d'enseignement

ENSEIGNEMENT	Ill etrés		kou tabe		Pri maire		Seco ndaire		Supé rieur		Form ation		Total
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	
Indépendants	85	30,7	66	23,8	56	20,2	47	16,9	17	6,8	6	2,2	277
Associés	27	22,3	40	33,1	24	19,8	26	21,5	4	3,3	0	0	121
Salariés	64	17,8	42	11,7	157	43,7	94	26,2	2	0,6	0	0	359
Aides familiaux	5	2,7	17	9,3	99	53,8	56	30,4	7	3,8	0	0	184
Apprentis	1	1,5	9	14,1	50	78,1	4	6,3	0	0	0	0	64
TOTAL	182	18,1	174	17,4	386	38,4	227	22,6	30	2,9	6	0,6	1005

Source : Enquête personnelle - 1992

Le niveau d'instruction varie selon la situation dans la profession. Les chefs d'établissement sont souvent analphabètes. Pourtant, la plupart des *Chleuhs* sont passés par le *koutab* mais l'importance des Chiadmis² au marché de gros a favorisé cette tendance à l'illettrisme. Les associés sont davantage passés par le *koutab* mais le pourcentage de ceux qui sont passés par l'enseignement officiel est important (45%). Les employés sont plus instruits

2- Une étude réalisée en 1984 par la Délégation régionale du plan sur l'état de la scolarisation dans la province d'Essaouira a enregistré un taux d'inscription à la base de 16% pour une moyenne nationale de 56%.

que leurs patrons. La moyenne d'âge explique sans doute cette différence. En effet, 70% des salariés, 88% des aides familiaux et 84% des apprentis sont allés au moins à l'école primaire. Il faut encore noter que la proportion des employés qui ont accédé à l'enseignement secondaire est beaucoup plus importante que celle enregistrée pour les chefs de ménage d'Inezgane en 1982 (17%) (voir première partie). Quant aux diplômés des centres de formation technique, ils préfèrent ouvrir leurs propres locaux, essentiellement dans la prestation de services.

Comment se présente la situation selon les branches commerciales ?

Tableau 60 : Niveau scolaire selon les branches d'activité commerciale à Inezgane

Formation	Ill ettrés		Kou tab		E. Pri maire		Seco ndaire		Supé rieur		For mat°		Total
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	
Grossistes	83	30,7	51	18,9	82	30,4	48	17,8	5	1,8	1	0,4	270
Alimentation	8	17,4	11	23,9	17	36,9	10	21,8	0	0	0	0	46
Habillement	17	12,4	41	29,9	49	35,8	29	21,2	1	0,7	0	0	137
Equipement	11	15,9	16	23,2	26	37,7	13	18,8	3	4,4	0	0	69
Entretien Pers.	1	2,8	9	25,7	9	25,7	9	25,7	7	20	0	0	35
Produits ruraux	3	23,1	3	23,1	5	38,4	1	7,7	1	7,7	0	0	13
Mat. transport	6	15,4	6	15,4	17	43,6	8	20,5	2	5,1	0	0	39
Restauration	26	27,9	20	21,5	36	38,7	11	11,9	0	0	0	0	93
Services	15	8,7	9	5,3	53	30,8	80	46,5	11	6,4	4	2,3	172
Réparation	12	9,2	8	6,1	92	70,2	18	13,7	0	0	1	0,8	132
TOTAL	182	18,1	174	17,4	386	38,4	227	22,6	30	2,9	6	0,6	1005

Source : Enquête personnelle - 1992

Les illettrés sont davantage représentés dans le commerce de gros, sans doute en raison du nombre important de Chiadmis qui travaillent comme *khadara* (grossistes) ou porteurs. Il en est de même pour le personnel travaillant dans la restauration, secteur qui ne demande ni formation ni expérience.

Les pourcentages de ceux qui n'ont fréquenté que le *koutab* sont révélateurs. Même si le *koutab* a pour rôle d'approfondir l'étude des fondements de l'Islam, il permet aux élèves d'apprendre à lire et à écrire, ce qui est suffisant pour bien exercer une activité commerciale et non une activité de services, qui nécessite une formation technique de base.

La part des effectifs scolarisés est donc majoritaire. On note toutefois une suprématie de ceux qui n'ont pas dépassé l'école primaire (38,4% du total). Il n'est pas étonnant que la proportion des réparateurs soit si élevée grâce essentiellement aux apprentis qui appartiennent souvent à des familles pauvres. C'est pourquoi ces derniers quittent l'école sans avoir le certificat d'études primaires qui permet d'entrer dans les centres de formation professionnelle.

Quant aux actifs qui possèdent le niveau secondaire, ils sont majoritaires dans les services grâce aux employés qualifiés (professions libérales, services financiers). Dans le commerce, ce sont les aides familiaux qui sont bien représentés à ce niveau.

La peur du chômage a incité plusieurs diplômés de l'enseignement supérieur à ouvrir un commerce étant donné qu'aucune qualification professionnelle n'est requise. Dans les services, certains patrons des professions libérales représentent plus du tiers du diplômés de ce niveau.

Enfin, nous pouvons dire que si les parents sont des illettrés, éventuellement passés par le *koutab*, leurs fils ont la chance de passer par l'école. Mais pas pour longtemps, juste le temps d'apprendre un peu à lire et à écrire, et surtout à compter. Ce mince bagage ne suffit pas à combler l'écart déjà mentionné. Et nous pensons qu'il en sera ainsi tant que certains parents croiront que l'école est une pénalisation non seulement budgétaire mais aussi sociale, comme nous l'a confié ce commerçant dans l'habillement : *"Une fois que mes fils arrivent en 4^e année (collège), je les installe à la boutique. Car s'ils fréquentent le lycée, ils vont apprendre d'autres choses que l'étude. Il se croiront supérieurs, là tu ne peux plus leur parler sans disputes, en plus de la mauvaise fréquentation et ses conséquences (cigarettes, mode, boîtes de nuit...). Il vaut mieux fermer la fenêtre d'où le vent souffle"*. Ce point de vue est confirmé par une étude³ sur l'enseignement primaire public. Son auteur note que *"le handicap matériel suscite un effet psychologique de désintérêt parental, qui engendre à son tour un désintérêt vis-à-vis de l'école"*. Cette remarque est particulièrement juste pour les ruraux et certaines catégories professionnelles (artisans, salariés, sous-emploi...). Les commerçants représentent la catégorie qui dépense le plus pour l'achat de fournitures scolaires, ce qui démontre l'engouement pour l'instruction et sans doute le souci de "paraître". Toutefois, leurs efforts ne dépassent que rarement le niveau primaire ou le collège.

³- Chedati B. 1991 : "Demande sociale et gratuite des études au Maroc", in Revue juridique potitique et économique du Maroc, n° 25-26 , pp. 113-121.

4- L'origine géographique : la perle soussie pour les Soussis

Depuis longtemps déjà, la majorité des émigrés soussis ont adopté une même activité, le commerce d'épicerie. Ils "*ont presque monopolisé ce commerce dans les villes du Nord du pays*" (Adam A., 1972). L'émigration vers ces villes a poussé les Chleuhs à adopter des caractéristiques particulières, longuement décrites par J. Waterbury, A. Adam et, avant eux, par C. Marquez. S'étendant comme une tache d'huile, les Chleuhs ont conquis presque toutes les branches du commerce, concurrençant fortement la bourgeoisie de Fès qui régnait sur ce domaine depuis des dynasties remontant au XIII^e siècle.

Si nous examinons la ville la plus animée du pays chleuh, pouvons-nous relever les mêmes caractères ? A quel niveau d'autres groupes sont-ils représentés dans la même communauté ? Enfin, existe-t-il une hiérarchie de métiers ayant une corrélation avec la région de naissance ou d'ethnicité ?

Sur notre échantillon de 927 enquêtés⁴, 65% sont d'origine rurale. Parmi les 35% restants, 10% sont des chefs d'établissement, et 25% des employés. Par région, nous comptons 12% nés à Inezgane, 18% issus des autres centres du grand Agadir, 49% originaires du grand pays chleuh⁵ et 21% provenant d'autres régions (voir la carte n° 20).

a- L'inexistence des "Inzganis de souche"

Outre la faiblesse du pourcentage des Inezganis, nous avons remarqué qu'environ 70% étaient des employés, dont une large majorité d'aides familiaux. Même les chefs d'établissement (30%) ne sont que de jeunes patrons qui dépassent rarement 35 ans. Ils constituent la deuxième génération de commerçants installés avant et après le séisme d'Agadir et ils se trouvent de plus en plus derrière le comptoir ou le bureau de leurs parents.

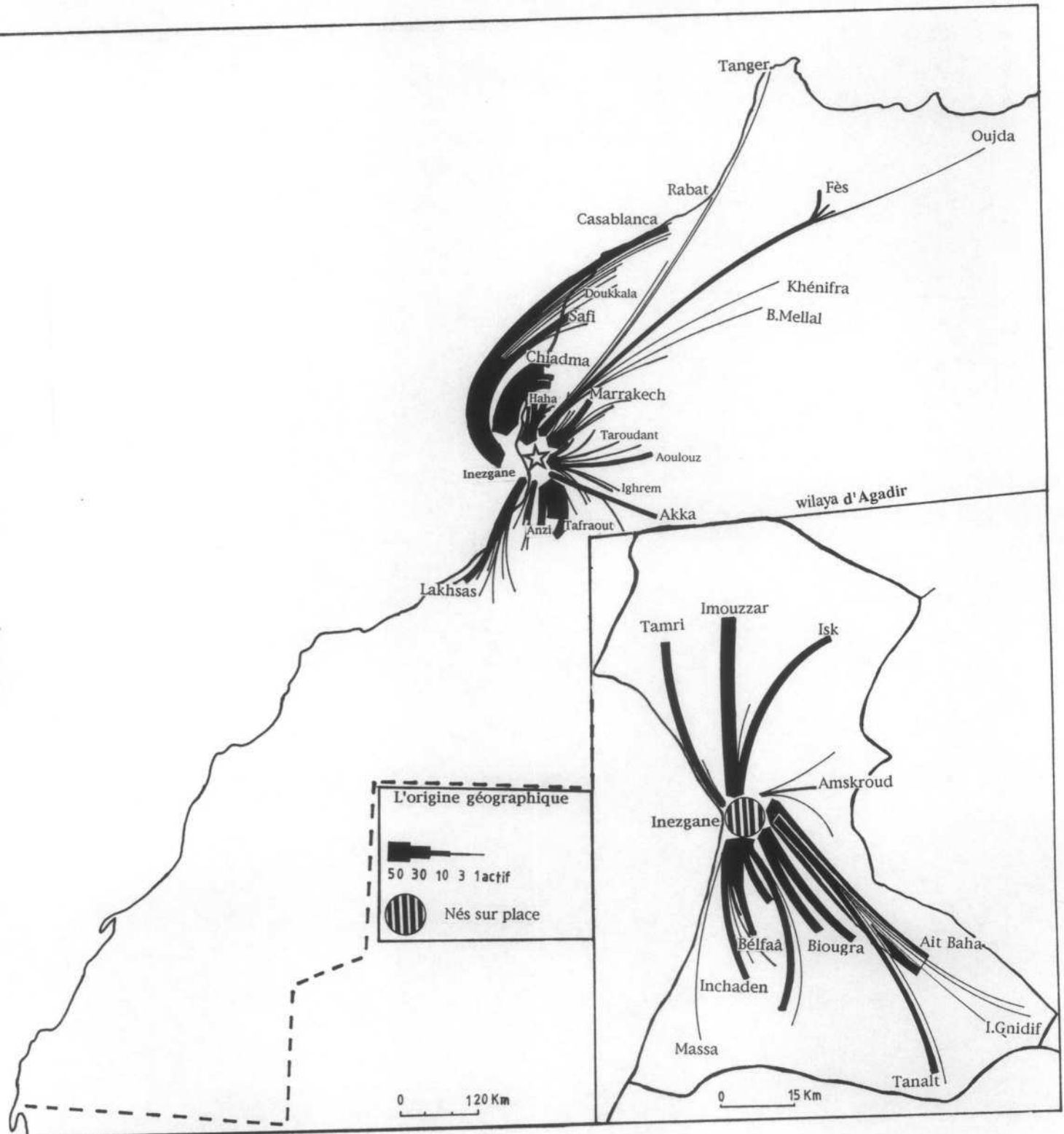
L'examen des différentes branches du commerce et des services montre que ces jeunes patrons sont présents essentiellement dans le commerce d'habillement et dans les services. Le poids du premier peut s'expliquer par l'offre abondante en locaux spécialisés dans les *kissariat* et dans le marché municipal, parallèlement au fonctionnement efficace de la solidarité communautaire. Au contraire, pour les services, le chômage incite ces jeunes à pratiquer des activités qui ne nécessitent pas d'investissements importants : koutabs, locations de cassettes vidéo, salons de coiffure dans les quartiers résidentiels.

⁴- Il s'agit ici des effectifs dans le commerce et dans les services et non du nombre d'établissements.

⁵- En plus de la plaine du Souss, l'Anti-Atlas et le Haut Atlas occidental, nous avons pris en considération les Haha et le Sud, essentiellement Ait Baâmrane, Guelmim et Tata.

Fig n° : 20

L'origine géographique des actifs dans le commerce et dans les services



b- Les effectifs natifs du grand Agadir⁶

Ils représentent 18%. Nous avons constaté quasiment le même scénario que celui d'Inezgane. Nous comptons une majorité d'employés (80%) et de jeunes. Les chefs d'établissement préfèrent quant à eux les activités de services (47%).

Le point commun de ces centres est la prédominance des employés dans le commerce de gros et dans la réparation. En effet, 67% des employés de Tarrast et 28% de ceux de Dchéira travaillent dans la réparation. 39% des employés de Jorf et 44% de ceux d'Ait Melloul travaillent dans le marché de gros. Il s'agit de jeunes sans diplôme, qui essaient de s'insérer dans des activités ne demandant aucune formation. Même Agadir ne participe qu'avec des employés (72%) mais, à l'inverse des premiers, ces derniers choisissent essentiellement les professions libérales et possèdent une base d'instruction moyenne.

c- Les Chleuhs : une majorité hétérogène

Avec 50% du personnel, les Soussis ont affirmé leur supériorité dans le domaine du commerce et dans les services. A l'intérieur de ce grand pays, quelles sont les communautés les plus représentées ?

Nous avons distingué géographiquement trois grands ensembles :

- Tout d'abord, la plaine participe avec 31% du total des effectifs. La divergence entre l'amont et l'aval est spectaculaire. Avec 10%, l'amont n'est présent qu'au marché de gros. Ses richesses agricoles et surtout l'existence d'une ville dynamique, Ouled Teima, expliquent la faible présence des Houaris et des Roudanis à Inezgane. En ce qui concerne l'aval, avec 90% les Chtoukis prédominent dans le commerce de l'habillement et participent activement au commerce de gros ainsi qu'à la restauration. Les patrons actuels étaient des soukiers de la région qui se sont installés à Inezgane au lendemain du séisme, ce qui explique leur faible présence dans certaines activités, comme l'entretien de la personne, l'équipement domestique, le matériel de transport et même l'alimentation. En somme, ils dominent le commerce d'habillement et les moyens de transport, surtout les grands taxis.

- Le deuxième groupe est composé des montagnards qui représentent 50% des *Chleuhs*. A l'exclusion de la réparation et des produits ruraux, ils sont majoritaires dans toutes les branches. D'ailleurs, l'une de ses tribus a monopolisé la plupart des spécialités. Il s'agit d'Ait Baha, qui partage son importance dans le commerce de gros avec les émigrés d'Anzi. Le

⁶- Le grand Agadir est ici pris au sens large : Agadir, Tarrast, Jorf, Dchéira, Ben Sargao, Ait Melloul, Tikiouine, Lamzar, Azrou, Temsia et Drargua.

même partage est à noter dans l'alimentation, alors que dans le commerce d'équipement domestique, le partage s'effectue avec les Tafraoutis et les Semllalis. Dans les services, Ait Baha partage la restauration avec les gens d'Anzi et de Tanalt et les autres services avec ceux d'Ida ou Semllal.

De même que les Ait Baha, les Ida ou Gnidif dominant dans le commerce du matériel de transport. Dans le commerce d'entretien de la personne, les Ahel Tanalt et les Semllalis sont bien représentés.

Les *Chleuhs* d'aujourd'hui sont donc loin du tableau dressé par C. Marquez. Une chose est sûre : "*Les Chleuhs ne se lancent que lentement dans ce commerce (de gros) basé sur la spéculation, car, par goût, ils préfèrent les affaires sûres, sans risques*" (Marquez C., 1935). Dans le marché de gros en fruits et légumes, les quelques Soussis qui y travaillent n'exposent que les fruits, essentiellement les bananes. D'après l'Amine du marché (un *Cheulh*), le Soussi n'aime pas le risque et les fruits, et surtout les légumes, sont "périssables" : "*Un vrai cadavre. Tant qu'il est chez toi, tu risques de sentir l'odeur... de ta faillite*".

- Le troisième groupe concerne les régions des extrémités Nord et Sud. Il représente environ 20% du total des effectifs dans le commerce. Au Nord, les Hihis (60%) sont concentrés dans le commerce de gros avec des employés comme porteurs, dans l'alimentation, surtout la boucherie et dans les services avec pour activité principale la coiffure.

Au Sud, les *Chleuhs* d'Ait Baâmrane et de Guelmim représentent 40%. Une présence faible mais homogène est notée dans toutes les branches, à l'exception de la réparation et du commerce des produits ruraux.

Il reste à signaler que ces catégories de *Chleuhs* comptent davantage de chefs d'établissement que d'employés : 60% contre 25% chez les originaires du grand Agadir, y compris Inezgane.

d- Les commerçants non *Chleuhs* : la prédominance des *Chiadmis*

Une certaine partie du personnel est issue d'autres régions que celles des *Chleuhs*. Les effectifs représentent 20% de l'ensemble des effectifs dans le commerce. Toutefois, il faut signaler qu'un nombre non restreint d'entre eux, bien que nés dans d'autres centres, sont d'origine soussie.

Cette catégorie est constituée des *Chiadmis* (35%), des Haouzis (22%), des Casablancais (13%) et des commerçants d'autres régions (30%).

Les *Chiadmis* se trouvent exclusivement dans le marché de gros en fruits et légumes. L'émigration chiadmi au Sud est sans doute antérieure à la période coloniale. Mais ce n'est

qu'après la Marche verte (1975) que cette migration s'est intensifiée dans la plaine du Souss considérée comme "riche et proche". Une proportion importante de ces immigrés est installée dans les centres du grand Agadir, essentiellement autour d'Inezgane (9% de la population), 25% à Tarrast et 28% à Jorf. Hormis les raisons économiques qui les poussent à quitter leur bled (sécheresse), les Chiadmis⁷ nous parlent d'une vocation pour laquelle le marabout d'Inezgane les appelle⁸. Ils ont trouvé à Inezgane et dans ses centres voisins un cadre de vie favorable à l'expression de leurs ambitions économiques et sociales. A leur arrivée, ils ne possèdent pas les moyens financiers de fonder une activité commerciale ou de services dans les rues d'Inezgane. Le pas de porte, le loyer, l'expérience... sont de tels obstacles qu'ils ne pensent même pas à un pareil investissement. Par manque de formation, les Chiadmis n'ont que la force de leurs bras. Etre journaliers dans les fermes du Souss, porteurs dans le marché de gros ou aides commerçants dans les souks, tels sont les points de départ de ces immigrés dans leur nouvelle vie. En ce qui concerne le marché de gros en fruits et légumes, après le port d'Agadir, c'est le lieu où les jeunes déracinés, déscolarisés, sans aucune formation, trouvent une chance de gagner un peu d'argent comme porteurs de caisses, charretiers, chargeurs et déchargeurs de camions, ou même courtiers pour les plus doués. Ainsi, nous trouvons surtout les Chiadmis parmi les rangs des employés (2/3). Les autres ont réussi à fonder leurs propres établissements après une association ou la vente d'un bien (maison, terre, bétail...).

Pour la région du Haouz, nous avons constaté la participation de plusieurs sous-régions. Toutes sont représentées dans le commerce de gros qui domine 50% des effectifs. Il n'y a pas donc de spécialité par sous-région. En définitive, cette participation représente 22% des effectifs de cette catégorie (et seulement 4,6% de l'ensemble), partagés à égalité entre chefs d'établissement et employés.

Les Casablancais (13%) sont très présents dans les services (66%) et surtout dans les professions libérales comme employés. Ceux qui ont choisi le commerce sont souvent d'origine soussie. Leur retour au bled, comme d'ailleurs pour les *Chleuh* venus d'autres régions, est considéré comme une réussite (un nouvel investissement, la possibilité de fonder son propre commerce) ou la fin d'une longue mobilité, principalement pour des personnes âgées car Casablanca est devenu "*insupportable tant en ce qui concerne le niveau de vie que la sécurité et même la concurrence*" (interview d'un commerçant d'équipement domestique).

7- "*Dans l'esprit collectif local, les chiadmis détiennent un pouvoir spirituel puissant... grâce à leurs ancêtres Regragas. Les Regragas sont un groupe de saints enterrés dans le pays des Chiadmas... Ils sont considérés comme d'anciens guerriers Moujahidines qui ont contribué à l'islamisation de la région au VII^{ème} siècle*". El Isaoui A., 1997, *Le commerce et les transports dans l'organisation de l'espace régional des Chiadma et des Haha*. Thèse de Doctorat, Tours, p 9.

8- Il y a eu de vives discussions entre les élites de Chiadma et la municipalité d'Inezgane à propos de l'origine géographique du marabout d'Inezgane Haj Mbarck. Les premières réclament un pourcentage sur les recettes issues du Moussem de la ville qui porte le nom du marabout supposé chiadmi.

Les autres régions sont très diversifiées. La région des Abda fournit plus d'employés dans le commerce de gros et la même remarque est valable pour les Doukkalis. Le Saïs participe et compte des acteurs dans les professions libérales. Le Tadla et le Maroc oriental sont faiblement représentés mais concentrés dans les services, essentiellement les compagnies de voyages.

Enfin, la corrélation entre l'activité commerciale et la région de naissance est peu claire. Il est nécessaire d'approfondir l'analyse en sous-branches et en tribus, voire en douars : les Hihis dominent dans la coiffure, les Fassis dans les prothèses dentaires, les membres du douar Sidi Baghdadi de la commune rurale de Taftachet (Chiadma) dans le commerce des fruits secs. En raison de cette deuxième hypothèse, il est difficile de connaître le nombre important de types de commerces et de services (172) et celui des tribus, voire de douars, dans toute la moitié Sud du Royaume. Pourtant, nous avons essayé d'établir un parallèle avec les données analysées plus haut. En effet, dans le commerce de gros, ce sont les Chiadmis (24%) qui tiennent les ficelles mais seulement pour les légumes. Les *Chleuhs* de l'Anti-Atlas dominent dans plusieurs secteurs : l'alimentation (34%), l'équipement domestique (37%) et la restauration (35%). Les Soussis de la plaine prédominent dans l'habillement (33%). Les *Chleuhs* du Nord (Haha) envahissent les produits ruraux, la boucherie et la coiffure. Les grands Gadiris monopolisent le commerce de l'entretien de la personne (23%), du matériel de transport (27%) et la réparation (49%). Les Inezganis ne prédominent que dans les (autres) services avec un léger avance devant les *Chleuhs* de l'Anti-Atlas (16% contre 10%). Ainsi, à l'exclusion des Chiadmis, le commerce d'Inezgane est bien maîtrisé par les *Chleuhs* de la région. Les natifs d'Inezgane sont minoritaires dans tous les secteurs, même dans les services où ils ne fournissent que des salariés et des aides familiaux dans les autres branches. Inezgane représente un pôle d'attraction pour des investisseurs extérieurs à sa région. Les Inezganis seraient donc peu dynamiques.

5- Lieu de résidence : la domination d'Inezgane

Bien qu'Inezgane constitue notre objet d'étude, l'appartenance à l'ensemble urbain d'Agadir nous a incité à vérifier les différents aspects de la relation entre ces centres. Nous avons déjà mis en évidence le poids et la qualité de l'équipement commercial de ces agglomérations (voir le premier chapitre de la deuxième partie). Nous allons examiner à présent les échanges humains à travers la résidence et nous étudierons dans la quatrième partie les échanges commerciaux.

En dépit de son développement remarquable, Inezgane est resté petit. Faute d'espace, les nouveaux immigrants se dirigeaient vers les autres centres périphériques, y compris ceux qui

travaillaient à Inezgane comme fonctionnaires, commerçants ou prestataires de services. Où résident donc les effectifs commerciaux et de services ?

D'après l'échantillon déjà présenté et illustré par la carte n° 16 ainsi que le tableau suivant (n° 61), un peu moins de la moitié du personnel dans le commerce et dans les services a choisi Inezgane. Ces employés sont classés au premier rang dans toutes les branches : 73% dans l'habillement, 57% dans l'alimentation, 55% dans les produits ruraux, 69% dans l'équipement, 65% dans la restauration, 46% dans le commerce de l'entretien de la personne, 44% dans les autres services, 35% dans le commerce de gros et 30% dans le matériel de transport. En outre, 66% sont d'origine rurale et 55% ont leurs propres établissements.

Tableau 61 : Lieux de résidence des effectifs commerciaux d'Inezgane selon les branches (en %)

BRANCHE	Gros-sistes	Alimentat°	Habillement	Équipement	Entretien	Produit ruraux	Matér. transp.	Restauration	Services	Réparation	Moyenne
Inezgane	32,5	57,4	72,6	69,2	45,7	54,5	29,7	65,1	43,5	35,2	47,8
Agadir	3,5	0	0,7	3,1	5,7	0	10,8	1,2	15,6	0,9	4,8
Tarrast	20,8	12,8	8,9	10,8	5,7	18,2	10,8	10,1	5,8	33,3	14,9
Jorf	21,2	10,6	5,2	6,1	2,8	18,2	5,4	8,7	9,7	8,3	11,5
Dchéira	10,2	12,8	7,4	10,8	20,1	9,1	21,7	6,2	17,5	15,8	12,3
B. Sargao	0,4	0	0	0	5,7	0	0	0	7	0	4
A. Melloul	7,5	6,4	4,5	0	11,5	0	8,1	2,5	3,2	0,9	4,7
Tikiouine	0,4	0	0,7	0	2,8	0	8,1	1,2	2,6	1,9	1,4
Drargua	0,4	0	0	0	0	0	5,4	0	0	0,9	0,4
Lamzar	1,2	0	0	0	0	0	0	1,2	0	0	0,4
Azrou	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0,7	3,8	0,5
Autres	1,5	0	0	0	0	0	0	3,8	0,7	0	0,9
TOTAL Nb	255	47	135	65	35	11	37	80	154	108	927

Source : Enquête personnelle - 1992

Après Inezgane, Tarrast accueille 15% des effectifs, dont 64% sont d'origine rurale. Cette localité se place souvent en deuxième position : 33% dans la réparation, 21% dans le commerce de gros, 10% dans la restauration et dans l'équipement domestique, et 9% dans l'habillement. La spécificité de Tarrast demeure la part des employés qui avoisinent 80% et constituent une vraie mine de main-d'œuvre commerciale.

Dchéira occupe la troisième place avec 12,3% des effectifs commerciaux d'Inezgane. Parmi eux, 57% sont nés à la campagne. Par branche, Dchéira se classe souvent au troisième rang. Mais parfois, nous le trouvons au deuxième, comme dans le commerce du matériel de transport (22%), dans les services (17%), l'entretien de la personne (20%) et l'équipement domestique (11%). Il reste à noter que 61% de ces effectifs sont des employés.

Jorf participe avec 11,4%, dont 73% sont d'origine rurale. Il acquiert de l'importance dans le commerce de gros avec 21% et dans les services (10%), mais en fournissant plus d'employés (69%).

Ces trois derniers centres forment un triangle autour d'Inezgane. Ils lui fournissent la main-d'œuvre nécessaire au bon fonctionnement de son commerce. Au total, ils lui garantissent 39% du personnel, dont 70% de déscolarisés, d'aides familiaux et d'apprentis.

Les actifs commerciaux d'Inezgane résidant à Agadir ne représentent qu'à peine 5%, dont 52% sont d'origine rurale. Ces effectifs sont souvent des employés de bureaux dans les professions libérales. Cependant, la part des chefs d'établissements est importante (60%), car Agadir est le lieu de résidence de quelques grossistes et commerçants en matériel de transport.

Ait Melloul a la même participation qu'Agadir, soit autour de 5% dont 63% de ruraux. Dans toutes les branches, il est loin d'être représenté, sauf dans le commerce de l'entretien de la personne (11%), le matériel de transport (8%) et le commerce de gros (7,5%).

La part des autres lieux de résidence est tout à fait négligeable. Toutefois, elle nous permet de nous interroger sur la nécessité d'élargir l'ensemble urbain appelé "Grand Agadir". Car ces centres (Tikiouine, Ben Sergao, Lamzar, Azrou, Temsia et Aourir) provoquent une migration quotidienne considérable vers et par Inezgane, comme nous allons le voir dans la quatrième partie. Leur participation totale ne dépasse pas 4%, dont 63% sont d'origine rurale et 47% sont des salariés et des aides familiaux.

Le choix du lieu de résidence, s'il existe vraiment, a-t-il une relation avec l'origine géographique ?

Il est normal que la majorité des résidents des centres du grand Agadir soient nés sur place. Les trois quarts sont des salariés et des aides familiaux. Ils représentent la deuxième génération des commerçants qui sont intégrés à la nouvelle société citadine. Leurs parents se sont fixés là où la mobilité quotidienne entre travail et logement était supportable et où un minimum de services urbains demeurait accessible. En outre, l'accès à la propriété n'est plus possible dans les centres contrôlés par des services municipaux. C'est pour cette raison que 50% du total des effectifs du commerce et des services ont évité Agadir et Inezgane et se sont fixés ailleurs en élargissant l'ensemble urbain du grand Agadir.

Hormis les natifs de cet ensemble, ce sont les personnes originaires de l'Anti-Atlas qui occupent la deuxième place à Inezgane (23%), à Dchéira (11%), à Ait Melloul (30%) et à Tikiouine (23%). L'autre groupe important, celui du Souss Aval, est davantage représenté à Inezgane (16%), à Agadir (15%), à Tarrast (10%), à Jorf (12%) et à Dchéira. Nous constatons une répartition presque équilibrée entre ces centres.

Les Chiadmis, les seuls Aroubis bien représentés, sont davantage concentrés à Tarrast (17%) et Jorf (21%), qu'ils considèrent comme leur fief. Il en est de même pour les Abdis, mais à un moindre degré.

En définitive, si nous excluons les natifs du grand Agadir et les Chiadmis, les autres communautés sont en plus grand nombre à Inezgane. En réalité, la saturation d'Inezgane, longuement décrite dans la première partie, n'est pas valable pour tous les nouveaux venus. La précarité des revenus et la faiblesse du capital matériel et culturel n'ont pas permis à la majorité des actifs de s'installer à Inezgane ou à Agadir. Mais certains commerçants, venus d'autres villes pour investir dans le commerce d'Inezgane, ne trouvent généralement pas de difficultés à se loger sur place. Il faut souligner qu'un peu moins du quart des résidents à Inezgane sont locataires, tandis que les chefs d'établissements et certains salariés résidant dans les autres centres sont propriétaires de leurs logements.

Il faut également noter que les nouveaux lotissements d'Inezgane, à savoir Taghzout, Ramel I et Ramel II, vont permettre aux commerçants d'Inezgane résidant dans les centres voisins d'acquérir un logement sur place. Déjà, un grand nombre de Chiadmis habitent à Taghzout, à quelques pas du marché de gros, ce qui ne va pas nécessairement diminuer la part des autres centres puisque leurs fils y habitent toujours.

6- La mobilité : l'instabilité, une rotation ou une promotion

Nous ne nous limiterons pas à la mobilité à court terme. Bien que celle-ci soit intéressante pour mesurer l'instabilité dans un secteur précis, son importance est peu significative au niveau du patronat. L'itinéraire de chaque commerçant constitue un cas particulier. L'intersection entre ces cas s'avère une tâche ardue, sinon impossible.

Dans notre enquête, nous avons insisté sur "la mobilité de carrière". Il s'agissait de préciser la nature et le lieu d'activité pour chaque commerçant durant des périodes définies : en 1960, on peut établir une relation entre le séisme d'Agadir et le lancement du commerce à Inezgane. En 1975, avec la Marche verte, le grand Sud s'est ouvert aux immigrés du Nord, mais il fallait tout d'abord passer par la porte Inezgane-Agadir que souvent ceux-ci ne

dépassent pas. En 1982, avec la sécheresse, les immigrants ont intensifié leur mouvement. En 1991, les derniers commerçants se sont installés dans les rues d'Inezgane.

Après le dépouillement de ces données, la mobilité spatiale et/ou professionnelle pose des difficultés méthodologiques majeures. Comment, dans les dix branches concernées, évoquer les changements de lieu de résidence et d'activité pour chaque personne ?

- Un parfumeur, né dans la région de Biougra, était ouvrier dans le bâtiment à Agadir avant le séisme. Dans les années 70, il s'est trouvé employé commerçant dans la Région parisienne. En 1980, il est devenu bijoutier à Inezgane. Six ans après, il expose des parfums et des produits de maquillage dans un autre local.

- Un *adel*, originaire d'Akka, a suivi ses études coraniques dans les années 60. Comme la plupart des *fquihs*, il est devenu épicier à Anzi (Anti-Atlas) de 1969 à 1976. Juste après, il a été admis dans la fonction publique comme employé de bureau (écrivain) au tribunal d'Inezgane. quatre ans plus tard, il a été accepté comme *adel* dans la même ville.

- Un restaurateur, originaire d'Anzi, a travaillé à Tiflet comme cuisinier dans le restaurant d'un *Chleuh* durant la première moitié des années 70. Après la Marche verte, il s'est installé à Casablanca comme épicier. En 1987, il s'est associé avec un R.M.E. pour ouvrir un restaurant près de la gare routière d'Inezgane.

Nous avons traité 416 cas de ce genre. Afin de faciliter la présentation des résultats, nous allons répondre aux questions suivantes : Où étaient ces enquêtés ? Et que faisaient-ils durant les périodes concernées ?

a- 1960 : 20% des commerçants sont déjà sur place

D'après les enquêtés, 37% étaient déjà en activité et deux tiers travaillaient dans le commerce ou dans les services. En effet, les commerçants sédentaires sont majoritaires (39%) par rapport aux soukiers (13,5%) et aux prestataires de services (15,5%). Les autres activités sont peu représentées, comme l'activité rurale (7,7%) et l'artisanat/industrie (4,5%). La proportion de ceux qui sont allés à l'école (coranique et autres) approche les 10%.

Parmi les 155 personnes déjà en activité, 50% étaient installées dans les centres du grand Agadir, dont 20% à Inezgane. Celles qui étaient encore au bled représentaient environ 1/4. Celles du centre urbain se décomposent ainsi : 13,5% dans les grandes villes, seulement 0,6% dans les villes moyennes et 5,8% pour les petites. 6,4% se trouvaient hors des frontières du Royaume.

Ainsi, 20,2% des commerçants et prestataires de services actuels étaient déjà en activité dans leurs boutiques ou échoppes. Cependant, 18,3% du total étaient installés dans les centres du grand Agadir, dont seulement 7,5% pour Inezgane. Par conséquent, 10,8% étaient essentiellement à Agadir et le séisme les a obligés à se déplacer à Inezgane.

b- 1975 : 30% de commerçants de plus sont installés à Inezgane

La Marche verte n'a pas seulement déclenché un mouvement important d'émigration mais elle a témoigné du lancement de la politique de régionalisation avec la création de nouvelles municipalités et provinces, principalement dans le Sud.

A cette date, 358 sur 416 commerçants exerçaient déjà une activité. Un peu plus de 60% étaient dans le tertiaire privé, dont 41% dans le commerce sédentaire, 17,3% dans les services et seulement 3,1% dans les souks. Les autres activités sont faiblement représentées. Devant la régression de la part de l'artisanat/industrie (3,6%), l'activité agricole (2,2%) et le transport (0,3%), nous remarquons la progression timide des fonctionnaires (1,1%), des marins (0,8%) et des polyvalents (journaliers : 2,8%). Il reste à signaler que la part des scolaires a beaucoup évolué : elle est passée de 10% à 26% entre 1960 et 1975.

En ce qui concerne la localisation, deux tiers des commerçants se trouvaient dans les centres du grand Agadir, dont 58,6% à Inezgane (contre 49%, dont 7,5% à Inezgane, en 1960). La part des autres lieux a régressé. Ceux qui étaient encore au bled ne représentent plus que 12,% (contre 25%). Les citadins étaient 16,4% (contre 20%). Même ceux qui résidaient à l'étranger ne représentent plus que 4%.

50% des commerçants et prestataires de services actuels étaient donc présents à cette date. Et le même pourcentage était déjà installé à Inezgane (contre 7,5% en 1960) alors que, dans les centres du grand Agadir, ils n'étaient que de 7,5% contre 10,8% en 1960.

c- 1982 : un puzzle qui se complète

La supériorité d'Inezgane se confirme au niveau de l'administration et de l'armature urbaine, tout comme l'importance de ses équipements commerciaux. 93,7% du personnel ont

déjà débuté leur vie professionnelle. La part des commerçants était majoritaire : 50% dans le commerce, 22,5% dans les services et seulement 1,5% comme soukiers. L'importance des autres activités a diminué. Les écoliers représentaient environ 19,2%, contre 26,3% en 1975. Ceux qui travaillaient dans l'artisanat et/ou l'industrie n'étaient plus que 2,3% contre 3,6%. Les fonctionnaires progressaient lentement, arrivant à 1,3%. Il faut également signaler que ceux qui se trouvaient précédemment au chômage ont commencé à se manifester : 1% contre 0,3% en 1975.

Plus de trois quarts de ces effectifs étaient installés dans les centres du grand Agadir, dont 69% à Inezgane et 9% dans d'autres localités. Les autres lieux continuaient à régresser. Les régions rurales ne représentaient plus qu'à peine 3% contre 25% en 1960 et 12% en 1975. Les zones urbaines correspondaient à 16%. Malgré l'importance des investissements des R.M.E. et le retour définitif de certains d'entre eux, leur participation n'a cessé de chuter en pourcentage (et non en valeur absolue qui augmente d'une année à l'autre). Elle est de 2,8% contre 3,9% en 1975 et 6,4% en 1960.

Au total, en 1982, 68,3% des effectifs actuels étaient attirés par des activités commerciales et de services, alors que 65% étaient déjà installés à Inezgane, contre 50% en 1975 et 7,5% en 1960. Déjà, donc Inezgane confirme son attraction sur une région plus large que le Souss, en attirant des commerçants et des employés soussis et non soussis dans une banlieue qui ne s'arrête pas de s'étendre.

d- 1991 : l'importante mobilité sectorielle et géographique

Au-delà des dates considérées comme des points phares pour mesurer non seulement les mouvements réels, mais aussi le degré d'attraction de l'activité tertiaire et de "la ville d'Inezgane", l'étude de la profession antérieure à l'activité actuelle démontre une importante mobilité sectorielle.

A peine 2% des commerçants actuels ont débuté leur vie professionnelle dans la même activité. La moitié des effectifs travaillaient déjà dans une branche commerciale (30,1%) ou de services (20,3%). Ayant débuté dans le secteur commercial comme salariés, aides familiaux et associés, la plupart d'entre eux ont fini par ouvrir leur propre local, ce qui prouve que la majeure partie des commerçants se sont soumis à une mobilité interne assez importante. En outre, 10,3% ont sillonné les souks de la région avant de se fixer à Inezgane. Cela concerne essentiellement les fruits et légumes dans l'alimentation, l'habillement dans l'équipement de la personne et les produits ruraux.

Les autres secteurs ne dépassent pas 6% chacun. 5,6% des enquêtés étaient des artisans ou des ouvriers dans des usines. Nous les trouvons dans le commerce d'habillement,

dans le commerce d'équipement et dans la réparation. Les fonctionnaires (2,7%) choisissent plutôt le commerce de l'entretien de la personne mais ils investissent principalement dans les services. En outre, les bailleurs de fonds préfèrent fournir des entreprises commerciales ou de services tout en gardant leur poste de fonctionnaire ou autre.

Une partie non négligeable des effectifs tertiaires a exercé des activités à caractère précaire comme la paysannerie (1,5%) et le travail polyvalent (2,9%). Ils sont concentrés dans le marché de gros où ils exercent la fonction de grossistes après un courte période comme courtiers.

Les *fquihis* (tolba) dont la "*production était l'industrie nationale du Souss*" (Adam A., 1972) ne sont que faiblement représentés (1,5%). Ils s'intéressent surtout à l'épicerie et à la vente de vêtements.

Enfin, la part des écoliers est de 20,5%. Hormis ceux qui sont parvenus à la fin de leurs études supérieures et que nous trouvons dans les professions libérales, ce sont des fils de commerçants et des R.M.E. qui ont acquis un "petit bagage" pour savoir compter et établir des commandes. Ils ont envahi toutes les branches, et principalement l'habillement et l'alimentation.

Le changement d'activité, dans la majorité des cas, s'est accompagné d'un changement de local, voire de centre ou de ville. 38,5% des commerçants ont déclaré avoir exercé leur activité précédente à Inezgane même, mais seulement 16,8% n'ont pas changé de local. Cela signifie que 83,2% se sont déplacés pour exercer leur nouvelle profession. Un peu moins de 19% sont venus des centres du grand Agadir, et la plupart sont des réparateurs et des prestataires de services. 22% se trouvaient dans des zones urbaines : 3,4% dans une petite ville, 4,4% dans une ville moyenne et 14,4% dans une grande ville. Ceux qui sont venus de cette dernière préfèrent investir dans le commerce d'équipement, d'habillement, dans les services et dans le commerce de gros. Les ruraux sont attirés par le commerce d'alimentation, d'habillement essentiellement, et par le commerce de gros (le marché de gros). Enfin, les R.M.E. préfèrent la restauration et le commerce d'entretien de la personne.

Jusqu'ici, nous nous sommes intéressés aux mobilités sectorielles et géographiques. Le rappel de la dernière activité exercée montre que le secteur tertiaire sédentaire a intéressé 54,2% en 1960, 58,1% en 1975 et 72,8% en 1982. Pour analyser la mobilité interne (entre les branches commerciales et de services), nous examinerons la profession antérieure à l'activité actuelle à travers le tableau suivant (tableau n° 62).

Tableau 62 : Mobilité interne selon les branches dans le commerce et les services à Inezgane.

Ex-branche/ Branche actuelle	Commerce de gros	Alimen- tation	Habil- lement	Équipe- ment	Entretien personne	Produits ruraux	Matériel transport	Restau- ration	Services	Répara- tion	Total	%
Grossistes	10	14	8	3	1	10	0	1	3	3	53	20,5
Alimentation	1	11	1	2	0	0	0	0	0	1	16	6,2
Habillement	0	6	37	3	0	0	0	1	4	0	51	19,8
Équipement domestique	0	4	6	9	0	0	0	1	2	0	22	8,5
Entretien de la personne	0	0	4	3	0	0	0	0	2	0	9	3,5
Produits ruraux	0	0	1	0	1	2	0	0	1	0	5	1,9
Matériel de transport	0	2	0	0	0	1	1	1	1	4	10	3,9
Restauration	1	5	3	2	1	1	0	10	0	0	23	8,9
Autres services	0	1	0	1	0	1	0	2	32	0	37	14,4
Réparation	0	0	0	0	0	0	1	0	0	31	32	12,4
Total	12	43	60	23	3	15	2	16	45	39	287	100
%	4,7	16,6	23,3	8,9	1,2	5,8	0,8	6,2	17,4	15,1	100	

Source : Enquête personnelle - 1992

Si nous excluons les autres secteurs économiques, 287 enquêtés déclarent avoir exercé une activité commerciale ou de services (70% de l'ensemble). Il apparaît qu'un peu plus de la moitié (52,6%) n'ont pas changé de branche.

Il convient de noter qu'il existe, dans la plupart des cas, une bonne corrélation entre l'activité salariale antérieure et le commerce tenu actuellement. On peut donc affirmer qu'il s'agit plutôt d'une promotion puisque 82% des enquêtés étaient des salariés, des aides familiaux ou des apprentis.

Entre le commerce et les services, la corrélation ne peut être établie. 8,7% seulement ont quitté les services pour le commerce et seulement 5,6% ont effectué le cheminement inverse. Cela signifie aussi que la mobilité de 26% de l'ensemble est restée stable dans les services. Dans le commerce, la même opération a intéressé 59,6% du total.

Une simple soustraction entre les gains et les pertes de chaque branche confirme ce que nous avons mentionné dans la deuxième partie. C'est le commerce d'alimentation qui a principalement perdu des commerçants en faveur du commerce de gros en alimentation, fruits et légumes, du commerce d'habillement et d'équipement et des services de la restauration. Le deuxième grand perdant est le commerce des produits ruraux en faveur du marché de gros en fruits et légumes. L'habillement enregistre aussi un solde négatif puisque certains de ses effectifs sont davantage attirés par le commerce d'équipement et d'alimentation ou par les services. Pour ce qui est des services, nous constatons une grande perte chez les réparateurs et dans les "autres services" en faveur du commerce de gros, surtout dans l'équipement, le matériel de transport et l'habillement. En ce qui concerne les branches bénéficiaires, le commerce de gros arrive en tête, suivi du matériel de transport, du commerce de l'entretien de la personne et de la restauration.

En définitive, la mobilité sectorielle ou interne est, dans la plupart des cas, signe d'une promotion sociale : un changement de profession, de statut et, par conséquent, de catégorie socio-professionnelle.

Un autre élément de mesure de la mobilité dans le commerce et dans les services concerne la mobilité potentielle. En effet, un commerçant sur cinq s'est déclaré non satisfait de son activité. C'est dans le commerce d'alimentation et d'habillement qu'on relève la plus forte tendance au changement, à savoir 30% et 6% des enquêtés de la branche. L'abandon éventuel de la profession commerciale pour un autre secteur d'activités est très faible (1,5%). C'est là une preuve de satisfaction quasi totale des commerçants et des prestataires de services.

La saturation de la plupart des rues centrales oblige certains commerçants à se localiser dans des endroits marginalisés, d'où le taux élevé d'insatisfaction. Le degré de satisfaction

relative à la localisation varie bien entendu suivant les rues et les noyaux commerciaux. Cela nous a permis d'établir une classification des lieux préférés. L'endroit le plus prisé est la partie appelée "le train" situé dans l'avenue Mokhtar Es-soussi, qui est en même temps considérée comme la gare routière (juste à côté). La restauration est représentée par un peu moins de la moitié, suivie de loin par les grossistes et les prestataires de services puis par les commerçants de l'habillement et les réparateurs.

Le deuxième lieu recherché, ce sont les *kissariat* essentiellement par les commerçants de l'habillement et de l'entretien de la personne. Les autres sont des noyaux spécialisés, comme la rue de Kssima pour l'habillement, la rue Biet Lahm pour les grossistes et l'avenue Es-Saâda pour les réparateurs automobiles.

Bien que les causes de la mobilité soient nombreuses, elles portent sur les qualités du local plus que sur l'activité. Le motif le plus fréquent est la bonne desserte du lieu. La surface des locaux et les dépôts plus ou moins approximatifs ne sont que des préoccupations secondaires. Il suffit de disposer d'un simple local dans une rue attrayante pour que l'affaire marche bien. Beaucoup d'exemples de ce genre sont recensés. Les bijoutiers vendent dans des surfaces exigües de 1,5 à 6 m². Les marchands de tissus disposent de locaux qui ne dépassent que rarement 9 à 12 m².

La question des dépôts ne pose jamais problème, puisque des milliers de locaux sont disponibles dans d'autres localités du grand Agadir. Si cela est vrai pour les grandes entreprises, les petits et moyens établissements mobilisent les locaux et souvent les pièces du domicile du patron. Ils construisent même de petits entrepôts dans le plafond de l'établissement.

Enfin, il faut savoir que seuls trois entrepreneurs souhaitent quitter Inezgane pour travailler à Ait Melloul. Ce sont tous des réparateurs automobiles. Personne n'envisage de se déplacer à Agadir. Le système commercial et surtout le fonctionnement dans les deux centres sont différents. A Agadir, on vend peu mais cher, très cher, pour payer les charges élevées et les impôts considérés comme excessifs. A Inezgane, on vend beaucoup mais à bas prix, ce qui est le symbole d'une "ville populaire".

Conclusion du premier chapitre

Avant d'avoir un effet spatial, le dynamisme commercial est sensible dans le social. Le cas d'Inezgane montre que l'origine géographique détermine souvent l'avenir commercial d'une personne. Un actif issu d'un centre urbain est plus doué pour les services haut de gamme, pour les professions libérales et les services individuels. Un enseignement assez

avancé est nécessaire pour recevoir, par la suite, un salaire ou des revenus suffisants pour répondre aux exigences citadines à Agadir et à Inezgane. Dans cette catégorie, la mobilité professionnelle est beaucoup plus faible que la mobilité spatiale.

Parmi ceux qui sont d'origine rurale, il faut distinguer deux groupes : les Soussis et les non-Soussis. En ce qui concerne les premiers, la majorité a commencé comme aides familiaux. Cette situation leur a garanti le logement, la nourriture et le travail. Qu'ils soient exploités ou non, l'important, pour eux, est cette stabilité qui leur assure une formation normale et durable. Depuis leur plus jeune âge, et surtout avec un mince niveau scolaire, ces Soussis sont nés commerçants. Une simple tournée dans les douars de l'Anti-Atlas confirme cette tendance. Les champs, et parfois des villages entiers, sont abandonnés. Les petits enfants qui sont restés n'attendent que la visite d'un oncle, d'un cousin ou d'un frère pour faire leurs valises. Chez les Soussis, il faut parler de promotion plutôt que de mobilité. Le parcours est le suivant : apprenti --> aide familial --> gérant --> patron, bien souvent sans même changer d'activité ou de branche.

Les ruraux des autres régions sont avant tout attirés par les potentialités agricoles de la plaine du Souss. Une fois installés dans l'un des centres voisins (d'Inezgane), ils sont attirés par le dynamisme ainsi que par les chances qu'offrent les souks de la région et le marché de gros d'Inezgane. Il suffit d'être déscolarisé pour accepter d'être porteur au marché de gros ou pour supporter le soleil et la poussière des souks. Dans cette catégorie, la mobilité professionnelle et spatiale, qui est une conséquence directe de l'insuffisance des salaires, est plus importante que dans les autres groupes.

D'un autre point de vue, la confrontation entre employeurs et employés montre que la répercussion sociale est avant tout spatiale. Tout d'abord, l'origine géographique de la plupart des patrons ne dépasse pas le grand Souss (la plaine, l'Anti-Atlas et le Haut-Atlas occidental). Les employés viennent en majorité des centres du grand Agadir, de la plaine du Souss, des Chiadma et des Haha. Inezgane est le centre préféré de résidence des patrons (60%) plutôt que des employés (38%), qui sont essentiellement des aides familiaux et des apprentis vivant chez leurs employeurs. Le deuxième centre qui attire le plus les patrons est Dchéira, qui est bien placé dans le réseau routier du grand Agadir. Les employés, quant à eux, préfèrent les deux centres situés à côté d'Inezgane : Tarrast (21%) et Jorf (16%). Malgré le nombre assez faible des effectifs qui choisissent Agadir et Ait Melloul, les patrons sont largement représentés par rapport aux salariés.

Cette différenciation entre employeurs et employés ne s'arrête pas à l'origine et au lieu de résidence. Elle les dépasse pour atteindre le niveau de vie basé essentiellement sur les revenus. Etant donné que les diplômés sont au chômage, l'enseignement est dévalorisé. On ne compte plus sur la compétence et l'expérience mais sur les réseaux ethniques pour conserver

dans le clan les quelques postes créés, ce qui a garanti la continuité de l'émigration masculine vers les centres urbains.

Dans ce monde masculin, les femmes constituent une exception. Elles représentent à peine 4,4% de l'ensemble et le travail féminin est mal perçu dans une ville traditionnelle comme Inezgane. Cela peut être confirmé par leur répartition selon les branches : 80% sont concentrées dans les services individuels et les professions libérales, 8% dans le commerce de l'entretien de la personne (dans les pharmacies), 5% dans la restauration... La plupart de ces actives sont d'origine urbaine et possèdent un niveau d'instruction assez élevé. De même que leur salaire, leur mobilité est faible. En effet, dans la société marocaine, la femme autonome est rare. Les femmes sont souvent des mères au foyer qui se contentent d'un salaire d'appoint et des jeunes filles qui attendent un mari sous le toit paternel. C'est pourquoi elles se satisfont de leur situation actuelle.

Ainsi, malgré la prépondérance des établissements de petite taille, les quatre cinquièmes des enquêtés se déclarent satisfaits de leur activité actuelle. L'importance des jeunes et la domination des ruraux expliquent la forte mobilité professionnelle qui, à son tour, explique le refuge de ces actifs dans les centres périphériques, voire la création d'autres centres, élargissant ainsi l'ensemble du grand Agadir. Inezgane jouit de sa réputation de "ville populaire", qui lui a garanti une clientèle socialement diversifiée et très large géographiquement. Mais ce symbole ne serait-il pas en même temps un inconvénient, puisqu'il empêche toute rénovation et toute modernisation du commerce et des services ?

La situation actuelle est un sujet de satisfaction pour tous : les responsables locaux pour les recettes apportées, les commerçants pour les gains réalisés, les employés pour les possibilités de travail offertes et les clients pour la modération des prix dont ils bénéficient. Cela veut dire que le pôle attractif d'Inezgane s'est renforcé d'une année à l'autre même si les Inezganis de souche ont montré moins de dynamisme. Sans doute les investisseurs extérieurs, plus nombreux et plus actifs, captent-ils les bénéfices de "la perle soussie" ?

Chapitre II**ASPECTS FINANCIERS DU COMMERCE ET DES SERVICES :
UN INDICATEUR DE DYNAMISME ET DE REUSSITE**

La situation financière d'un établissement témoigne, d'une part de la motivation de l'acteur et, d'autre part, de la conjoncture économique locale et régionale. Cette motivation fera l'objet de ce chapitre.

Tout d'abord, nous étudierons les sources des capitaux investis avant de déterminer leur valeur. Pour les chiffres d'affaires, la question portera sur la rentabilité de ces activités avant l'étude de leurs effets sur l'emploi et sur l'investissement.

Si l'Etat a déterminé le S.M.I.C. pour affirmer son rôle de protecteur social, la distribution des salaires révélera ensuite si ce S.M.I.C. est, oui ou non, appliqué dans le commerce et dans les services.

Enfin, en indiquant les secteurs et les lieux d'investissements, nous examinerons si les commerçants ont un esprit d'initiative et s'ils sont portés à investir.

A - PROVENANCE DU CAPITAL DE DEPART

Jusqu'en 1975, les fonds nécessaires à l'ouverture d'un commerce n'étaient pas assez importants pour nécessiter le recours à des combinaisons de ressources différentes. Après cette date, et parallèlement à la hausse de la valeur du fonds de commerce, la constitution du capital est devenue beaucoup plus complexe.

Le recours à plusieurs sources témoigne de l'inefficacité du système bancaire, de son inadaptation aux structures économiques et, par conséquent, d'une imagination et d'une pratique efficace même si ce système n'obéit pas toujours à la même logique que celle de l'économie moderne.

Les résultats de notre enquête indiquent que l'accès aux crédits institutionnels est extrêmement restreint. A peine 2,6% ont bénéficié de ce type de financement par rapport à 7% à Casablanca et entre 6% et 12% à Fès⁹.

A côté du système de ressource unique, le tableau suivant (n° 63) montre que les acteurs commerciaux procèdent de plus en plus à des combinaisons de ressources pour constituer leur fonds financier d'investissement.

⁹- Dans le quartier Maarif de Casablanca, le pourcentage est de 7,3% (Agdal S., 1989, p. 317). A Fès, chez les grossistes, il est de 6,4% (Mimouni N., 1990, p. 91), alors qu'il est chez les détaillants et les prestataires de services de 12,4% (Belamine A., 1995, p. 386).

Tableau n° 63 : Origine du capital initialement investi dans les commerces et les services à Inezgane selon les branches d'activité

Origine du capital / Branches	Grossistes	Alimenta-tion	Habillement	Équipement	Entretien personne	Produits Ruraux	Matériel de Transport	Restauration	Services	Réparation	TOTAL
I Économies	45,1	50	35,2	36,7	47,6	40	18,2	48,3	39,6	71,9	44,1
II Aide familiale	11,9	15,6	30,8	13,3	19,1	20	0	12,9	13,3	2,6	15,9
III Associé	0,9	9,4	2,2	13,3	0	0	27,3	6,5	7,6	2,6	4,8
IV Prêt bancaire	0	0	0	0	9,5	0	0	0	16,9	0	2,6
V Crédit particulier	1,9	0	0	0	4,8	0	0	0	3,8	0	1,2
VI Héritiers	3,9	12,5	3,3	10	9,5	0	0	6,5	1,9	7,6	5,3
Total	63,8	87,5	71,5	73,3	90,5	60	45,5	74,2	83,1	84,6	73,9
I + II	0,9	0	10,9	0	4,8	20	0	0	1,9	5,2	3,9
I + III	15,8	9,4	6,1	6,7	0	0	9,1	22,6	0	7,6	8,2
I + V	7,9	0	6,6	3,3	0	20	9,1	3,2	11,3	2,6	6,1
I + Prêt grossiste	4,9	0	3,3	16,7	0	0	36,3	0	1,9	0	4,3
II + III	1,9	0	6,1	0	0	0	0	0	0	0	0,9
III + V	1,9	3,1	1,1	0	0	0	0	0	1,9	0	1,2
Autres	2,9	0	2,2	0	4,8	0	0	0	0	0	1,5
Total	36,2	12,5	28,5	26,7	9,5	40	54,5	25,8	16,9	15,4	26,1
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Enquête personnelle - 1992

1- Les sources uniques : l'épargne personnelle est majoritaire

Ce système de financement a été adapté par 3 des commerçants sur 4. Au sein de ce groupe, l'autofinancement représente 60%. Il s'appuie sur une épargne préalablement constituée, souvent en nature : bijoux, bétail, lots de terrains, maisons... Certaines personnes, par leur statut au sein de la fonction occupée (aides familiaux), ont économisé suffisamment par le biais de leurs patrons qui conservent leurs salaires pour une durée minimale de 3 ans (jusqu'à 6 ans). Lorsque ces derniers veulent investir, ils disposent déjà d'une somme importante pour démarrer dans un nouveau local.

En deuxième position vient le rôle de la solidarité à travers l'entraide. Il s'agit des dons et de cadeaux destinés à l'investissement, ce qui montre que ce genre d'opération ne se pratique qu'entre les membres d'une même famille : le père pour ses fils, le frère aîné pour ses petits frères et le père pour ses gendres. Cependant, dans les discussions que nous avons engagées après l'enquête, les commerçants affirment que l'aide familiale peut être, pour une partie, un prêt dont le remboursement est souple. Sans intérêt, sans formalités et sans délai fixe, le remboursement s'effectue à long terme et selon les conditions du nouvel investisseur. C'est pourquoi ces commerçants représentent environ 16% du total. Que ce soit un prêt ou un don, l'objectif de la création de l'établissement est l'amélioration du niveau de vie de la famille afin d'éviter aux enfants le chômage.

L'héritage n'est cité que par 5% des enquêtés. Il intervient souvent sous forme d'établissement déjà en activité (fonds de commerce et marchandises). Ce mode de financement entraîne davantage de problèmes entre les héritiers. De ce fait, plusieurs grands établissements ont bel et bien disparu après le décès du patron (deux grossistes d'habillement, une station service...). Entre l'aîné et les autres fils naît souvent un malentendu au niveau de la gestion et du partage des bénéfices. C'est pourquoi les parents-patrons essayent d'avoir autant d'établissements que d'enfants pour éviter un déclin précoce de leurs affaires.

Compter sur un associé pour créer un commerce est rare, c'est le cas d'à peine 5% du total. On complète toujours par d'autres moyens de financement.

En définitive, le recours à une source unique pour ouvrir un établissement est majoritaire dans toutes les branches. Il varie entre 45% dans le commerce du matériel de transport et 90% dans le commerce de l'entretien de la personne.

2- Les combinaisons de ressources : une diversification de plus en plus complexe

Même s'il ne participe qu'avec 26%, ce mode prouve l'important apport financier exigé pour la constitution du capital initial. Parmi les six formes citées, l'épargne reste le maillon le plus fréquent. Le recours à l'association et à l'aide familiale est également très fréquent pour regrouper les capitaux nécessaires à l'achat d'un local. Dans le marché de gros, l'association intervient entre deux associés actifs, et c'est là une raison supplémentaire pour réduire le nombre d'employés. Dans le commerce de détail, et surtout dans les services, elle se contracte entre un bailleur de fonds qui investit pour réaliser des bénéfices et un gérant qui apporte sa force de travail ou son savoir-faire simplement pour obtenir un emploi.

L'emprunt est un moyen peu courant. Le fonctionnement intense de la solidarité communautaire entre Soussis tend à s'affaiblir, d'où le besoin de compenser cette source si importante. Dans ce contexte, nous pouvons signaler d'autres types de financement, tels les crédits accordés par les grossistes. Il suffit de posséder un local, c'est-à-dire une adresse, pour recevoir la marchandise voulue sans avance ni garantie. C'est là une bonne occasion de réussite pour le commerçant et un moyen de survie pour le grossiste.

En outre, plusieurs cas ont présenté une combinaison composée d'au moins trois sources, tel le cas de deux grossistes sur le marché de gros : le premier, qui avait pourtant vendu son bétail et était aidé par ses amis (prêt), était contraint de prendre un associé et d'acheter la marchandise à crédit jusqu'à la fin des transactions. Le deuxième, pour quitter le souk, devait vendre l'une de ses maisons à Jorf et recourir à des prêts des membres de sa famille pour constituer sa part et la joindre à celle de son associé.

3- Autres sources : autres cas de solidarité, de flexibilité ou d'habileté

Dans ce paragraphe, il ne s'agit pas d'établissements créés par des capitaux mobilisés par des sociétés étrangères, mais de circuits financiers qui n'obéissent pas non plus à la logique habituelle de l'investissement. Les renseignements n'ont été pas recueillis au cours de l'enquête directe mais au cours de longues discussions qui ont enrichi, corrigé et ajusté les données déjà collectées.

Tout d'abord, les Tananis, qui n'étaient que de simples collecteurs et des journaliers d'Agadir avant le séisme, ont monopolisé le commerce d'habillement dans la rue Kssima, l'une des rues les plus animées, juste après cette catastrophe. Plusieurs rumeurs se sont répandues

autour du financement de ces commerces, qui ont même fait appeler les Tananis les "riches du séisme". En multipliant les visites chez les Tananis d'Inezgane et ceux du bled, nous avons réussi à remonter jusqu'à la bonne source : le grand *Cheikh* d'Imouzzar Ida ou Tanane. Il s'agit plus d'une opération de "pseudo-hypothèque" que de "pseudo-commanditaire". Le commerçant demande au *Cheikh* de lui fournir les fonds nécessaires pour créer son commerce. En garantie, il lui laisse la gérance d'une partie de ses terres et/ou ses arbres fruitiers. La gérance s'achève après récupération de la somme. Grâce à la bénédiction du *Cheikh*, les Tananis représentent ainsi 12% des boutiques dans le commerce d'habillement et ils sont bien placés dans le centre ville.

Jusqu'à la fin des années 70, en l'absence de distribution postale et d'agence bancaire ou même postale dans la campagne soussie, les mandats et les avis bancaires arrivaient par la voie de l'autorité locale (*Cheikh et Moqqadem*). Voulant garder l'anonymat, les R.M.E. préféraient les recevoir hors de leur douar. C'est pourquoi les émigrés ont pris des locaux commerciaux domiciliés à Inezgane. En effet, ils choisissent des commerçants de confiance et du même clan qui servent aussi d'intermédiaires entre l'émigré et sa famille au bled. Les mandats reçus sont enregistrés dans des cahiers dans lesquels sont notés la date d'arrivée, le montant et la date de remise. Souvent, certains de ces émigrés envoient deux parts dans un mandat : l'une destinée à la famille et l'autre destinée à être épargnée chez le même commerçant. Etant donné le nombre important de clients, les commerçants recevaient des sommes énormes qui étaient ensuite investies dans le commerce ou dans l'immobilier, dans l'agriculture ou dans le tourisme (hôtels et bazars). Ils ont même financé d'autres commerçants de la même communauté. Lors du retour de l'émigré durant les vacances, le commerçant donnait l'argent de *Mohamed à Ahmed, de Lahoucine à Lahcen...* Cette opération a permis à certains épiciers de construire des hôtels, de fonder des agences de voyages ou simplement d'ouvrir des magasins de gros. Notons enfin que cela ne concerne que les R.M.E. de l'Anti-Atlas et un bon nombre de ceux de la plaine du Souss.

L'investissement direct des émigrés à l'étranger parvient dans toutes les branches, avec une nette préférence pour le commerce des bijoux et la restauration (environ 25% chacune), suivi du commerce de gros et du commerce d'habillement (13% chacun). Les autres branches n'attirent qu'entre 2,5% et 5% de ces capitaux, à l'exception des produits ruraux et la réparation qui n'intéressent pas nos R.M.E. En effet, la première ne mobilise que de faibles capitaux, d'ailleurs peu rentables, et la deuxième demande une expérience avant même la constitution du capital.

Dans le même contexte, les transferts de capitaux venant d'autres villes sont plus ou moins fréquents. Cette opération concerne environ 12% des établissements. Si nous n'examinons que ceux venant de Casablanca, nous remarquons que 30% de ces investissements

sont concentrés dans le commerce d'équipement domestique, respectivement environ 12% dans le commerce de gros, dans l'alimentation et la bijouterie. Les autres branches ne dépassent pas 6% chacune.

Ainsi, les capitaux venant de l'extérieur trouvent leur utilisation dans les commerces rares, alors que les commerces répondant aux besoins quotidiens de la population sont assurés presque exclusivement par des Soussis. Mais, en réalité, les Soussis d'origine, venus de l'extérieur, sont la base et le support de presque tous les investissements dans les activités tertiaires à Inezgane. Issus d'un lieu jugé pauvre, ils ont émigré vers les grandes villes du Maroc pour acquérir une expérience voire travailler pour épargner de l'argent afin de devenir baqual voire *tajjer* (grand commerçant) ou même "capitaliste" (homme d'affaires). De retour dans leur région d'origine et en investissant dans les villes des *Chleuhs*, ils contribuent à l'amélioration du niveau de vie de leurs familles et celles de leurs tribus en participant à la construction de mosquées, de routes goudronnées, d'écoles, de dispensaires voire même de collèges.

4- Le montant investi tend à dépasser le pas de porte

Le capital investi est très variable d'un établissement tertiaire à un autre et d'une branche à une autre. Il est assez normal qu'un capital des années 60 ne corresponde qu'à 2 à 5% du capital actuel d'une branche comme l'habillement.

Tableau n° 64 : Répartition du capital de départ en fonction de son montant
(en moyenne)

Capital (X1000 Dh)	-200	201-800	800+
Pas de porte	60	22	18
Equipement du local	20	7	9
Marchandise	20	71	73
Total (%)	100	100	100

Source : Enquête personnelle - 1994

Le capital est toujours partagé en trois parties comme le montre le tableau 64. Les chiffres prouvent que le pas de porte constitue davantage un handicap pour les petits investisseurs que pour les grands. L'acquisition de l'équipement et du matériel indispensable absorbe dans certaines activités une part assez grande du capital comme dans la boucherie, la restauration, les cabinets médicaux et surtout les labos-photos, dont le matériel peut coûter de 70% à 80% de la valeur de l'investissement. Quant à la marchandise, elle dépend du poids

commercial de l'établissement. Les valeurs les plus basses sont enregistrées dans l'alimentation et les plus élevées, généralement, chez les grossistes.

Tableau n° 65 : Montant du capital initial de certains commerçants d'Inezgane après 1989 (x 1000 Dh)

(sans le fonds de commerce)

Branches	Minimum	Moyenne	Maximum
GROSSISTES			
Produits ruraux	40	80	100
Alimentation	700	2000	5000
Habillement	800	1000	2000
Équipement domestique	300	1400	3000
DETAILLANTS			
Alimentation	10	50	100
Habillement	60	140	300
Bijoux	300	600	2000
Équipement domestique	80	400	800
Entretien de la personne	20	100	300
Matériel de transport	700	1000	2000
SERVICES			
Restauration	50	80	150
Services individuels	20	50	80
Professions libérales	100	600	1000
Services de loisirs	30	50	100
Réparations	10	40	200

Source : Enquête personnelle - 1994

Dans le commerce de gros, l'importance des capitaux exigés s'explique par la rotation de la marchandise. La branche qui connaît la plus forte circulation de marchandises nécessite plus de capitaux. Une exception tout de même appelle une remarque : les produits ruraux, notamment les fruits et légumes, ne demandent que de 2% à 5% du capital investi dans l'alimentation. C'est pourquoi nous avons plusieurs fois souligné que leur marché offre une chance d'insertion et d'intégration des salariés et des soukiers dans le commerce urbain.

Dans le commerce de détail, c'est le commerce du matériel de transport et le commerce des bijoux qui exigent un grand capital, le deuxième par la valeur et le premier par la variété tant en marques qu'en nombre de pièces. L'équipement domestique peut réclamer de 10% à 40% du capital du premier groupe. Le commerce de l'entretien de la personne et celui de l'habillement viennent juste après pour environ de 5% à 15% du capital du premier. Enfin, l'alimentation est la branche où la création d'entreprises est la plus aisée. Il suffit de capitaux relativement faibles, soit de 0,7% à 5% du capital du commerce de matériel de transport. L'effectif des candidats au commerce d'alimentation, d'habillement et donc d'entretien de la personne est toujours assez élevé.

Dans les services, la pratique de certaines professions libérales exige la possession d'un matériel coûteux. L'ouverture de cabinets médicaux nécessite des capitaux importants, jusqu'à un million de dirhams. Pour les autres branches, nous pouvons estimer l'investissement initial à entre 10 et 100.000 Dh, c'est-à-dire à peine de 8% à 30% par rapport aux cabinets médicaux. Par exemple, pour équiper un restaurant, il faut environ 70.000 Dh. Un réparateur peut quant à lui se doter d'un équipement moderne (mécanisé) pour 200.000 Dh ou se contenter d'une panoplie d'outils qui demande moins de 20.000 Dh. Les premiers ne sont qu'une minorité et représentent à peine 2,5% de l'ensemble des réparateurs. Les deuxièmes considèrent que leur véritable capital initial est leur "force de travail" et leur savoir-faire.

Ainsi, les taux d'intérêts très élevés des crédits font du financement bancaire un risque grave, qui va perturber le travail normal du commerçant. En outre, la banque ne finance souvent que l'achat de matériel. L'offre de capitaux pour les commerçants et les prestataires de services est donc très *"étroite et inélastique (puisque) les établissements officiels n'en fournissent que de très petites quantités"* (H'kadem A., 1991). Le recours à d'autres sources paraît donc une conséquence plus qu'une cause. Le commerçant doit compter sur lui-même pour créer son établissement, ce qui lui laisse une large liberté pour choisir son rythme de travail.

Bien que les investisseurs prennent beaucoup de risques en empruntant à droite et à gauche, ils sont assurés qu'Inezgane est le marché le mieux placé du Souss. L'investissement n'est plus un effet du hasard. Tous les entrepreneurs établissent des contacts avec leurs cousins d'Inezgane pour choisir la branche et évaluer l'importance de l'investissement.

B- ACTIVITES TERTIAIRES D'INEZGANE : UN PÔLE RENTABLE

"Je serai sincère avec vous, alors évitez de parler d'argent et abordez tout ce que vous voulez. Car je ne veux pas vous mentir. ...tous ceux qui vous en ont parlé mentent, sont idiots ou s'en fichent..."

(extrait d'un entretien avec un prothésiste, 1992)

Le niveau des revenus des chefs d'établissements constitue un indicateur pour refléter le dynamisme et la rentabilité des activités commerciales et de services. C'est également un moyen de justifier ou non les faibles salaires pratiqués dans ce secteur.

1- Le chiffre d'affaires : des recettes importantes mais mal réparties

La discrétion traditionnelle des commerçants quant à la conduite financière de leur établissement est de règle. Nous avons eu recours, en plus des enquêtes, aux déclarations déposées au service des impôts urbains d'Agadir¹⁰. Les quelques dossiers d'I.G.R. consultés nous ont permis de remarquer que, bien que sous-estimés, les chiffres d'affaires indiqués, le plus souvent calculés durant l'enquête directe, sont de loin plus importants que ceux déclarés au fisc. Nous avons deux explications à apporter :

- La déclaration fiscale engendre la fixation de l'impôt sur l'activité. Les commerçants essayent donc de la réduire en minimisant leur chiffre d'affaires.

- Plus de la moitié des enquêtés n'ont pas accepté de dévoiler leurs revenus. Cela prouve que les 47% qui nous ont fait confiance ont réellement compris les différences entre l'étude universitaire et les enquêtes des services administratifs - ce qui fut le sujet de débats interminables avec la plupart des enquêtés.

Un chiffre déclaré, qu'il soit sous-estimé ou sur-estimé, contient une part de vérité. Le bon chiffre n'est pas toujours très éloigné du chiffre annoncé. La marge d'erreur est dans ce cas difficile à calculer.

¹⁰ Afin d'obtenir l'autorisation d'accès aux dossiers des commerçants déposés à la Direction des impôts d'Agadir, il nous a fallu un peu plus de deux mois de démarches entre Rabat et Agadir. Après l'obtention du feu vert en 1993, les dossiers d'I.G.R n'étaient pas encore prêts puisque à peine 25% des dossiers achevés concernaient certains grossistes, les professions libérales, certains réparateurs et les commerçants d'habillement. Ainsi, nous avons été quasiment contraint de dépouiller les anciens fichiers d'impôts qui ne comportaient que la base imposable et l'impôt calculé pour chaque établissement. Ces chiffres ne seront pas indiqués dans cette section, mais en annexe (N° III).

Sur un total du chiffre d'affaires mensuel égal à 879 947 000 Dh réalisé par 214 établissements, le commerce de gros concerne 87,6%, le commerce de détail correspond à 9% et les services ne dépassent pas 3,2%. Selon leur importance, 5,3% des établissements monopolisent 82,6% des recettes commerciales, 75,8% se contentent de 16,5% et 18% ne réalisent que 0,9%. Ainsi, la moyenne mensuelle du chiffre d'affaires tertiaire se situait en 1993 à environ de 385 941 Dh. Certes, ce chiffre simplifie et même déforme la réalité : le commerce de gros se positionne largement en tête avec plus de 1,8 million de Dh. Deux branches sont productrices d'un chiffre d'affaires estimé entre 100 et 200.000 Dh (l'équipement domestique et le matériel de transport). Quatre branches atteignent un chiffre d'affaires supérieur à 50.000 Dh (l'habillement, l'alimentation, "les professions libérales" et l'entretien de la personne). Une branche du commerce (les produits ruraux) et les autres services réalisent des chiffres variant entre 12 et 38.000 Dh.

Etant donné que les grossistes sont les seuls à dépasser la moyenne, nous avons calculé deux autres moyennes mensuelles :

- pour le commerce de détail, la moyenne est de l'ordre de 60 566 Dh. Dans ce cas, en plus des produits ruraux, le commerce de l'entretien de la personne et de l'alimentation n'atteignent pas ce chiffre.

- pour les services, la moyenne est deux fois moins élevée (30 214 Dh) malgré le chiffre d'affaires important des professions libérales. La restauration et la réparation paraissent les moins rentables. Or, si la grande partie du chiffre d'affaires dans le commerce est absorbée par la marchandise, dans les services, elle est considérée comme bénéfiques.

Tableau n° 66 : Les chiffres d'affaires journaliers selon les catégories et les branches commerciales et de services à Inezgane (en %)

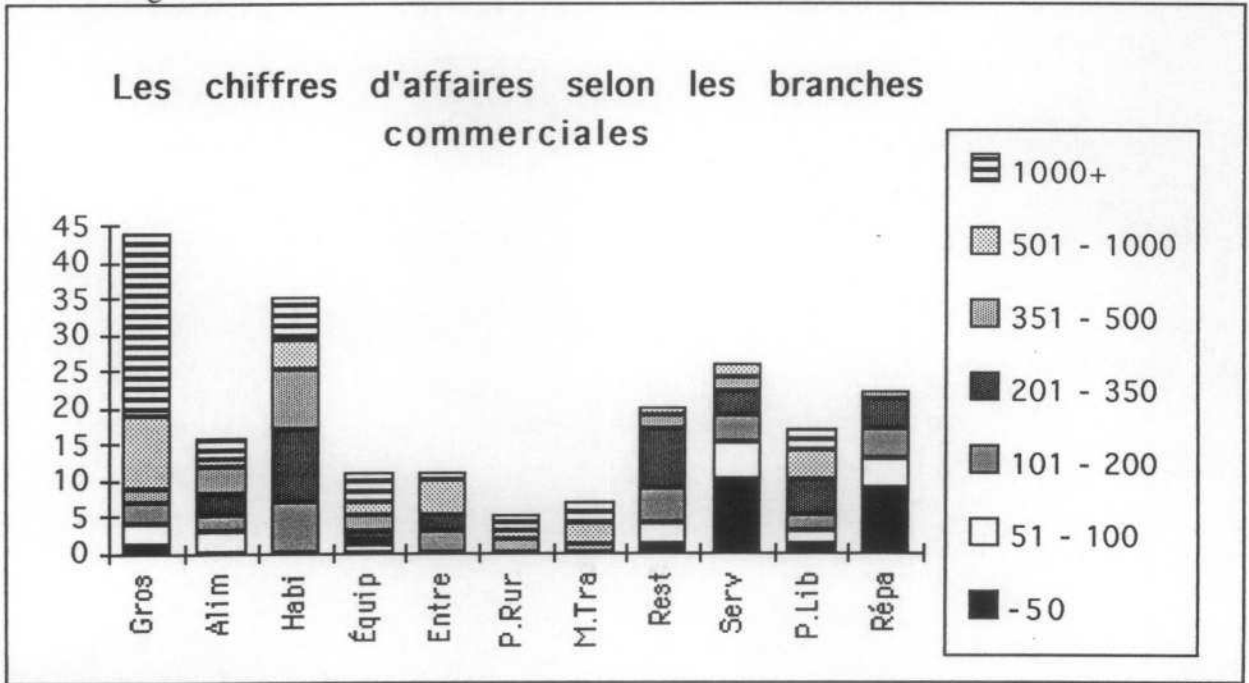
Catégories (DH)	Gros	Alim.	Habill	Équip.	Entr.	P.rur	Trans	Rest.	Serv.	P.lib.	Répar
- 50	0	0	0	0	0	0	0	5	38,5	5,9	40,9
51-100	2,3	18,7	0	9,1	0	0	0	15	19,2	11,8	18,2
101-200	6,8	12,5	20	9,1	27,3	0	0	25	15,4	11,8	18,2
201-350	6,8	18,7	28,6	9,1	18,2	0	0	40	11,5	29,4	18,2
351 -500	4,6	25	22,8	18,2	0	40	14,2	10	7,7	0	4,5
501-1000	22,7	6,3	11,4	18,2	45,4	20	42,9	5	7,7	23,5	0
1000+	56,8	18,8	17,2	36,3	9,1	40	42,9	0	0	17,6	0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Abréviations : Gros : le commerce de gros, Alim. : l'alimentation, Habill. : l'habillement, Equip. : l'équipement domestique, Entr. : l'entretien de la personne, P. rur. : les produits ruraux, Trans. : le matériel de transport, Rest. : la restauration, Serv. : les services, P. lib. : les professions libérales, Répar. : la réparation.

Source : Enquête personnelle -1992

Comme l'indiquent le tableau et le graphique suivant, les chiffres d'affaires varient nettement selon les types d'activités, mais plus clairement entre le commerce et les services. Dans le commerce, le nombre d'établissements s'accroît parallèlement au chiffre d'affaires. Par contre, au fur et à mesure que nous montons dans la hiérarchie, le nombre d'établissements de services devient plus limité.

Fig : 21



Source : Enquête personnelle - 1992

En effet, les grossistes se distinguent exceptionnellement dans ce tableau. Le poids économique de ce commerce, en se référant au chiffre d'affaires, peut s'expliquer par la position d'Inezgane dans le Sud. Les transactions effectuées quotidiennement sont les plus importantes. Grâce à un marché de gros où se vendent chaque jour environ 3000 tonnes de fruits et de légumes, à la monopolisation des quotas pour commercialiser les produits alimentaires conventionnés et à une diversification très large de l'habillement et de l'équipement domestique, Inezgane apparaît comme le petit "Derb Omar", le quartier du commerce de gros (Casablanca).

Le commerce de gros, le matériel de transport, l'entretien de la personne et l'équipement domestique constituent les domaines les plus riches, la plupart de ces commerçants percevant plus de 350.000 Dh par mois. L'habillement nous donne une hiérarchie entre les types d'activités et les catégories de chiffres d'affaires, en commençant par les vêtements traditionnels dont la recette est de 100 à 350.000 Dh, puis les articles modernes

et les chaussures qui font gagner entre 200 et 500.000 Dh. Viennent ensuite certains établissements de chaussures et de bijoux en argent qui peuvent encaisser entre 350.000 Dh et 1 million de dirhams. Et, en haut de l'échelle, les bijoux en or sont les plus rentables, avec des rentrées de 1 à 2 millions de dirhams par mois.

Dans l'alimentation, malgré la diminution du nombre de commerçants, les chiffres d'affaires réalisés ne sont pas toujours très bas, contrairement à ce que l'on pourrait croire. Ce bon résultat est principalement dû aux gains des commerçants installés au marché municipal, la partie la plus animée de la ville. Mais c'est grâce aux bouchers que l'alimentation atteint un million de dirhams de chiffre d'affaires.

En somme, 34% des établissements commerciaux, y compris les grossistes, réalisent plus de 1 million de dirhams de chiffre d'affaires. Un pourcentage identique rapporte entre 350.000 et 1 million de dirhams. Le quart des établissements se contentent d'un chiffre d'affaires se situant entre 100 et 350.000 Dh. Les autres ne dépassent pas 100.000 Dh. Par conséquent, plus des deux tiers des commerçants gagnent suffisamment pour que nous nous posions des questions sur l'utilisation des bénéfices : consommation bourgeoise, accumulation avaricieuse ou réinvestissement ambitieux (voir les tendances de l'investissement) ?

En ce qui concerne les services, les professions libérales se distinguent par l'importance du chiffre d'affaires réalisé. Les médecins, les avocats mais aussi les *adoul* et les écrivains publics gagnent largement leur vie par rapport à leur collègues des autres centres, à l'exception d'Agadir.

Ne dépassant pas les 500.000 Dh par établissement, les restaurateurs prétendent que leur activité est peu rentable. Ils cherchent un prétexte dans leur nombre (241 établissements - 30% des services) dans une "petite ville comme Inezgane", alors même que ce nombre peut apparaître comme une preuve de rentabilité. En outre, nous avons détaillé les recettes d'un restaurateur de type traditionnel qui ne peut pas être considéré comme un modèle généralisable. Il représente seulement un cas situé entre les restaurateurs modernes peu nombreux et les gargotes héritées des années 60.

Tableau n° 67 : Recette détaillée d'un restaurant traditionnel à Inezgane

Par jour	Produits		Produits		Re pas		Rece ttes (Dh)	
	Minim.	Prix	Maximum	Prix	Nombre	Prix	Minimum	Maximum
Haricots	2 Kg	14 Dh	4 Kg	28	40-70	5 Dh	200	350
Lentilles	2 Kg	12	4 Kg	24	30-50	5	150	250
Poulets	3 poulets	75	5 poulets	95	15-20	10	150	200
Viande de tête	1 unité	10	1 unité	10	20	10	200	200
Tripes	5 Kg	35	10 Kg	70	30-60	10	300	600
Bissara (fèves)	4 Kg	12	6 Kg	18	40-60	3	120	180
Thé	_	90	_	150	60-100	3	180	300
TOTAL	_	248	_	395	_	_	1300	2080

Source : Enquête personnelle - 1994

Avec 6 personnes, en plus du patron, le restaurant réalise quotidiennement environ 1600 Dh de chiffre d'affaires. Après déduction de la valeur des marchandises, il reste environ 1200 Dh par jour, dont il faut déduire diverses charges (loyer : 5000 Dh/an, salaires : 60.000 Dh/an, gaz : 7000 Dh/an et autres dépenses : 5500 Dh/an). Chaque année, ce restaurateur encaisse jusqu'à 300.000 Dh. L'impôt sur le revenu ne dépasse pas 0,7% de ce montant. Ainsi, ce revenu est 18 fois supérieur au S.M.I.C. Même les petits restaurants de brochettes sur la place d'El-Massira réalisent des chiffres d'affaires importants. Quotidiennement, chaque établissement écoule de 7 à 20 kg de viande et de tripes. Un kg acheté à 40 Dh est vendu à 120 Dh. Les bénéfices annuels peuvent varier entre 150 et 300.000 Dh, ce qui confirme que la restauration n'est pas moins importante que les autres activités commerciales, ainsi que le démontre le tableau précédent (n° 66) pour la réalisation de bénéfices corrects.

Dans la réparation et les autres services, il est rare de dépasser 500.000 Dh de chiffre d'affaires. Par ailleurs, la majorité des établissements gagnent moins de 50.000 Dh/an. C'est le cas de ceux qui ont une activité occasionnelle ou saisonnière, comme les réparateurs de réfrigérateurs et les plombiers, ou une activité traditionnelle, comme les moulins, les bains et les *koutab*. Pourtant, certaines activités montrent leur bonne santé. Les prothésistes ont souvent déclaré réaliser entre 10 et 20.000 Dh/mois, ce qui leur assure des bénéfices nets de 7500 à 15.000 Dh, c'est-à-dire entre 5 et 11 fois le S.M.I.C.

Les mécaniciens automobiles, préférant la main-d'œuvre à bon marché aux technologies modernes, peuvent travailler en même temps sur plusieurs véhicules, ce qui leur garantit un minimum de dépenses et un revenu variant entre 6 000 et 15 000 Dh/mois.

Jusqu'à deux employés, le rôle du chiffre d'affaires est peu révélateur. A partir de trois personnes, et surtout de cinq personnes, les catégories de moins de 100.000 Dh deviennent négligeables. Plus on avance dans l'échelle des recettes, plus le nombre d'employés augmente. Cette hypothèse est confirmée dans le grand commerce mais aussi dans les services (la restauration et la réparation).

Dans la réparation, par exemple, au lieu d'utiliser la nouvelle technologie et des machines modernes pour rationaliser le travail, les patrons profitent de la disponibilité d'une main-d'œuvre abondante et à bon marché : "*Nous ne gagnons pas assez pour acquérir des machines qui vont rester sans travail*". En réalité, un employé, moyennant un faible salaire, peut exercer plusieurs fonctions : les réparations diverses, le nettoyage, les courses... alors que la machine ne peut dépasser sa fonction initiale. De plus, elle compte parmi les critères sur lesquels se base le fisc pour évaluer l'impôt sur les revenus. C'est l'un des soucis qui préoccupent tous les réparateurs : "*Avec les machines, on sera surveillé comme le lait sur le feu*".

La principale conclusion à tirer de l'étude du chiffre d'affaires est cette diversité de l'appareil tertiaire, un peu étonnante entre le commerce de gros, qui ne représente que 18 % et qui réalise 87,6 % du chiffre d'affaires total, le commerce de détail qui regroupe 40,5 % des établissements et réalise 9 % du chiffre d'affaires et les services, qui avec 41,5 % ne dépassent pas 3,2 %. Il faut noter finalement qu'il n'y a pas de limite précise entre le chiffre d'affaires et les bénéfices. La plupart des établissements d'Inezgane permettent de faire vivre leurs familles, c'est-à-dire que les dépenses quotidiennes de la famille sont prélevées de la recette quotidienne de l'établissement sans être signalées dans les comptes. D'ailleurs, nous nous posons souvent la question de l'intérêt principal de l'investissement dans le tertiaire de nos R.M.E. Est-ce pour augmenter leurs revenus ou seulement pour remplacer les anciens facteurs postaux qui constituaient des intermédiaires entre l'émigré et sa famille et qui apportaient de quoi vivre pour une durée déterminée ?

2- Le salaire : entre le prix et le revenu

L'employeur voit avant tout dans le salaire un coût et une charge. Dans les pays occidentaux, le salaire est un revenu qui devra tenir compte des besoins du travailleur. Il ne traduit pas seulement l'effort individuel, mais il permet aussi de faire face aux charges qui incombent à la société. Cette prise en considération de l'aspect humain et social du salaire constitue le fruit des revendications sociales s'appuyant sur les syndicats et les forces politiques.

Par contre, dans les pays en développement, le salaire est davantage un prix qu'un revenu. L'inefficacité des syndicats et le désintérêt de l'Etat¹¹ ont permis aux employeurs de payer à peine le prix de la marchandise-travail. Les charges sociales, l'échelle mobile des salaires, l'indemnité de vie chère ne sont que des termes vagues, voire des rêves.

De ce fait, aborder la question du salaire n'est pas facile. Etant donné la réticence liée à la déclaration des salaires par les employeurs, nous ne présentons ici qu'une information portant sur une part minime des salaires, concernant à peine un tiers des enquêtés.

Toute généralisation de ces données requiert donc une certaine prudence. Les courtiers du marché de gros peuvent gagner entre 600 et 6000 Dh par mois. Les tripiers, qui travaillent à la commission, peuvent toucher 2000 à 3000 Dh/mois. L'employé chargé de déplumer les volailles encaisse de 1500 à 3000 Dh/mois. La même pratique de commission est utilisée par les bouchers, dont le salaire varie entre 1500 et 2000 Dh/mois. Ces cas peuvent constituer des exceptions dans un secteur où le salaire moyen ne dépasse pas 665 Dh/mois. Le salaire se limite parfois à des avantages en nature, notamment le logement et la nourriture. C'est le cas le plus fréquent chez les aides familiaux. Toutefois, pour ces derniers et surtout pour les apprentis, la rémunération la plus importante est l'apprentissage : *"Avoir un métier dans la main vaut mieux qu'un diplôme dans la poche"* (interview d'un apprenti - 1993). Le message est bien reçu par les employeurs qui cherchent à prolonger au maximum la durée d'apprentissage afin de réduire les coûts salariaux. Ainsi, le pourboire des clients est toujours bienvenu face au salaire mensuel symbolique qui varie entre 100 et 500 Dh/mois.

Il ressort du tableau suivant qu'environ un quart des salariés ne perçoivent qu'une rémunération mensuelle dérisoire, soit moins de 500 Dh. 60% touchent moins de 750 Dh et 82% n'atteignent pas le S.M.I.C. D'une manière générale, près de 82,8% des salariés ne totalisent que 58,6% de la masse salariale, alors que 17,2% en représentent 41,4%, dont 5,4% totalisent près de 17,2%.

¹¹- Cette inefficacité peut s'expliquer par la faible proportion de syndicalistes parmi les salariés mais aussi par le lien direct des syndicats avec les partis politiques (l'U.G.T.M. avec l'Istiqlal, C.D.T. avec l'U.S.F.P. et l'U.M.T. qui se considère neutre). L'Etat, quant à lui, évite d'imposer aux entreprises des charges qui mettront l'économie nationale dans une position difficile et qui entraîneront une forte augmentation du nombre de chômeurs.

Tableau n° 68 : Ventilation des salaires mensuels selon les branches commerciales à Inezgane

E n DH	Com.de gros	Alimen -tation	Habil- lement	Équipe- ment	Entre- tien	Produit ruraux	Trans- port	Restau- ration	Service	Répa- ration	TOTAL	%
Moins de 100	1	0	2	0	0	0	0	1	0	2	6	2,8
101-250	4	0	2	1	0	0	4	10	1	9	31	14,6
251-500	7	1	3	3	0	0	4	18	6	8	50	23,6
501-750	6	0	6	1	1	0	2	10	4	8	38	17,9
751-1000	2	0	2	0	0	1	2	3	14	2	26	12,3
1001-1250	2	0	0	0	0	0	1	6	10	4	23	10,8
1251-1500	2	1	0	0	0	0	0	0	16	2	21	9,9
1501-3000	1	4	0	0	0	1	0	0	9	2	17	8,1
TOTAL	25	6	15	5	1	2	13	48	60	37	212	100

Source : Enquête personnelle - 1992

L'analyse du tableau montre que les bas salaires sont relevés dans toutes les branches, que ce soit dans le commerce ou dans les services. Pourtant, il faut souligner que dans l'alimentation et les produits ruraux, il s'agit plus d'un salaire du gérant du local que d'un salaire d'employé ou d'aide familial.

En effet, dans le commerce de gros, le salaire moyen est de 640 Dh/mois. C'est dans le marché de gros que nous avons relevé les salaires les plus bas, autour de 350 Dh. En revanche, les employeurs sont plus généreux dans l'habillement, où ils offrent un salaire variant entre 300 et 1700 Dh. Cependant, le travail peu important des aides familiaux dans l'habillement et surtout dans l'équipement a réduit la moyenne salariale dans cette branche.

Le commerce de l'habillement en détail enregistre le salaire moyen le plus faible, à savoir 450 Dh/mois. En raison du nombre important d'aides familiaux et d'apprentis, le salaire varie entre 100 et 800 Dh. La même remarque est valable pour le commerce d'équipement, où le salaire moyen ne dépasse pas 500 Dh. L'un de ces employeurs nous a précisé le barème souvent appliqué :

Age	Salaire	Fonction
- de 6 à 10 ans	---> moins de 150 Dh	---> surveiller la porte de l'établissement
- de 11 à 14 ans	---> de 200 à 250 Dh	-----> servir les clients
- de 15 à 18 ans	---> de 300 à 400 Dh	-----> vendre en l'absence du patron
- de 19 à 21 ans	---> de 500 à 800 Dh	-----> assurer la vente et parfois l'approvisionnement
- de 21 ans et plus	----->	assurer la gérance d'un nouveau local si l'employé se montre sérieux et digne de confiance et percevoir la moitié des bénéfices annuels.

Dans le matériel de transport, les apprentis ne dépassent pas 250 Dh et les aides familiaux 500 Dh. C'est pourquoi le salaire moyen est aussi faible que dans les deux dernières branches.

En ce qui concerne la restauration, l'importance des effectifs par établissement influe négativement sur les salaires. Cherchant à réduire ces derniers, les employeurs acceptent davantage les aides familiaux et les enfants-salariés. Laver la vaisselle, servir les clients, aider à cuisiner... les petits jobs ne manquent pas. Quant au salaire moyen, il ne dépasse pas 540 Dh, variant entre 100 et 1250 Dh, ce qui montre qu'aucun salarié enquêté ne parvient à toucher le S.M.I.C. (environ 1550 Dh par mois, en 1996).

Le contraste des salaires est plus net dans la réparation, où le salaire moyen est de 610 Dh mais varie de 40 à 2000 Dh. Jusqu'à 500 Dh, nous ne trouvons que les apprentis. Entre 500 et 750, il y a un partage entre apprentis et salariés. Les autres sont des réparateurs spécialisés dont les rémunérations sont proches de celles des fonctionnaires publics (de 1200 à 2000 Dh / mois), sans compter les pourboires plus fréquents dans cette branche.

Enfin, les autres services sont les mieux rétribués. Avec un salaire moyen de 1130 Dh, nous remarquons une certaine homogénéité. Les salaires varient entre 400 et 2000 Dh mais surtout entre 800 et 1600 Dh, essentiellement grâce aux employés dans les professions libérales.

D'une façon générale, le salaire moyen dans le tertiaire est de 665 Dh, c'est-à-dire moins de la moitié du S.M.I.C. Si nous appliquons cette moyenne à tous les employés du secteur, nous obtenons une masse salariale mensuelle de deux millions de dirhams versés à environ 2880 actifs, d'où l'importance de l'activité commerciale qui absorbe une partie des chômeurs ruraux et urbains et qui distribue une valeur monétaire sous forme de salaire. Mais de quel salaire s'agit-il ?

Les salaires relevés dans le commerce et dans les services n'assurent que la survie. L'une des répercussions de l'insuffisance des salaires est la forte mobilité professionnelle des employés. Ces derniers sont en permanence à la recherche de postes mieux rémunérés. Un employé apporte l'explication suivante :

Itinéraire d'un jeune Attar

<u>Année</u>	<u>Fonction</u>	<u>Salaire</u>
- 1986	Apprenti (fruits secs)	150 Dh/mois
- 1988	Apprenti (fruits secs)	250
- 1988	Apprenti (fruits secs)	300
Nouveau patron.....		
- 1990	Employé (Attar)	600
Nouveau patron.....		
- 1990	Employé (Attar)	1100
- 1991	Gérant (Attar)	50% des bénéfices.
Nouveau patron.....		
- 1995	Gérant (Attar)	50% des bénéfices (local mieux placé)

Avec 665 Dh par mois, on ne peut acquérir que la nourriture de base (farine, légumes, huile et sucre en plus du gaz). Mais le salaire est insuffisant pour être locataire, payer l'électricité ou même manger de la viande rouge. En réalité, les salaires dans le tertiaire sont très en retard par rapport au coût de la vie. Cela explique nettement que nous avons affaire à un prix dérisoire de la force de travail. Autrement dit, nous sommes loin, très loin, d'un revenu qui devrait en principe tenir compte des besoins individuels et garantir un pouvoir d'achat constant ou, mieux encore, en expansion.

Si l'Etat a déterminé le S.M.I.C. pour manifester sa volonté d'aider les salariés, l'absence de contrôle de son application (par exemple en ce qui concerne le travail des enfants...) justifie la puissance voire le chantage dissimulé des entrepreneurs qui jouent la carte du chômage (en raison de l'abondante réserve en main-d'œuvre).

* * *

En somme, spatialement, ce sont les autres agglomérations du grand Agadir qui bénéficient le plus du versement de ces salaires puisque Inezgane n'héberge que 50% des effectifs du commerce et des services dont 55% des entrepreneurs.

Toutefois socialement, à Inezgane, les revenus du commerce ont permis à certains commerçants soussis de s'installer dans de nouveaux quartiers et même dans des villas, alors que dans les autres agglomérations, les salaires dérisoires ne permettent que de survivre voire de construire des maisons dans des quartiers anarchiques non équipés avec différentes dimensions et architectures.

Ainsi, les revenus du commerce sont "un luxe" pour certains (grossistes, certains détaillants, professions libérales...) et un moyen de subsistance pour la plupart des salariés.

3- Les tendances de l'investissement : à la recherche de profits sûrs et à court terme

Les commerçants et certains prestataires de services qui dépassent de loin le S.M.I.C. gagnent suffisamment pour penser à réinvestir leurs gains. C'est donc l'impact du dynamisme commercial sur le développement économique d'Inezgane que nous allons traiter ci-dessous.

Etant donné la réticence des enquêtés, nous avons voulu exploiter les informations recueillies au services des impôts urbains (I.G.R.) mais, comme nous l'avons déjà expliqué, ces dernières étaient incomplètes. Il nous ne restait qu'à "jouer au flic". La question de l'investissement nous a préoccupé durant toute la période de l'enquête. En discutant avec des commerçants, des *samsara*, des fonctionnaires, des banquiers, nous avons corrigé nos données chaque fois que nous obtenions de nouvelles informations. Cette méthode nous a permis de fixer 329 types d'investissements bien localisés. Certes, ce chiffre ne reflète qu'un faible pourcentage par rapport à la réalité. Mais c'est le maximum que nous avons pu recueillir.

En outre, nous avons eu des difficultés à évaluer les montants de ces investissements. Nous ne présentons donc que leur nombre absolu par secteur économique, par branche de commerce et des services et selon leur localisation.

Avant d'analyser ces données, il faut savoir que l'investissement des commerçants dans leurs principaux logements n'est pas pris en considération dans l'étude qui va suivre. Tout simplement parce que plus des trois quarts des enquêtés (82% chez les grossistes, 75% chez les détaillants et 73% chez les prestataires de services) sont propriétaires de leur logement. Les informations concernant l'immobilier dans le tableau suivant (n° 69) portent sur les résidences secondaires, les immeubles de plus de deux appartements et les logements à vendre.

Le tableau retrace les tendances dominantes des investissements. Cinq secteurs de l'économie intéressent nos enquêtés :

1- Le commerce : Plus de la moitié choisissent le secteur commercial (40% dans le commerce de détail, 8% dans celui de gros et 4,3% dans le commerce soukier). Les motivations sont multiples. Pour éviter les problèmes entre héritiers, le chef d'établissement s'engage à offrir à chacun de ses fils un local indépendant. En outre, les aides familiaux et les apprentis ne peuvent pas investir hors des activités dans lesquelles ils ont été formés. Il en résulte que certaines familles monopolisent plus de 10 établissements. L'un des enquêtés nous a confié qu'il n'y avait rien de plus simple pour un commerçant que d'investir dans sa spécialité. Il suffit de transformer son entrepôt en local, de s'approvisionner pour deux au lieu d'un. "*Ce sont les recettes qui augmenteront, et de plus, il y aura un chômeur de moins*" (Interview d'un commerçant de l'habillement, 1992). Les domaines de réinvestissement permettent d'apprécier

Tableau n° 69 : Types et lieux d'investissements des commerçants d'Inezgane

Secteurs / villes	Inezgane	Agadir	Dchéira	Ait Melloul	Jorf	Tarrast	Tikiouine	Total G.Agadir	Tiznit	Casa-blanca	Marra-kech	Chtouka	Haut Atlas	Autres	Total	%	
Immobiliers	13	2	3	2	7	6	1	3	0	0	0	0	0	0	37	11,3	
Locaux commerciaux	5	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	9	2,8
Fermes agricoles	0	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	10	0	0	0	18	5,5
Apiculture	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	4	1,2	
Artisanat	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0,9
Agro-industrie	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0,6
Commerce de gros	17	2	0	2	2	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	26	7,9
Commerce de détail	95	7	4	2	0	0	3	1	2	7	2	0	0	6	129	39,2	
Commerce soukier	12	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14	4,3
Services	10	4	3	3	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	23	6,9
Transports	2	1	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	8	2,4
Réparations	8	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	11	3,4
Hôtels	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1,2
Bazar touristique	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1,2
Restauration	26	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	29	8,8
Autres	0	1	1	2	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	8	2,4	
Total	194	27	11	19	12	6	6	11	5	8	6	10	4	9	329	100	
%	58,9	8,2	3,4	5,8	3,7	1,8	1,8	3,4	1,5	2,4	1,8	3,1	1,2	3,1	100	%	

Source : Enquête personnelle - 1992

l'importance du réseau familial, comme chez les Cktoukis et les Tananis dans le commerce d'habillement, les Chiadmis dans le marché de gros et les *Chleuhs* de l'Anti-Atlas dans l'équipement.

2- Les services : Un peu moins du quart effectuent des placements dans les services. La restauration demeure le domaine le plus rentable à court terme. Il suffit d'un local bien placé, de tables, de chaises, d'un comptoir et d'un réfrigérateur.

Le développement touristique de la région a incité certains à investir dans l'hôtellerie à Inezgane ou à Agadir en s'associant le plus souvent avec des R.M.E. Cependant, les grands hôtels appartiennent à des groupes nationaux et internationaux qui exploitent des chaînes hôtelières, laissant aux Soussis la gérance des petits et des moyens hôtels de la côte et des résidences réparties dans la ville nouvelle.

3- L'immobilier : C'est le troisième secteur qui attire les investisseurs. L'immobilier, et plus particulièrement le foncier, sont des secteurs refuges par excellence. Ce sont les seules affaires qui marchent bien et sans risque. Elles ont largement remplacé les bijoux comme moyen de thésaurisation. Si nos enquêtés ne leur affectent que 15%, la réalité nous montre que l'investissement dans la "pierre" est un phénomène général chez les acteurs du commerce et des services. Il suffit d'observer, par exemple, le lotissement de Taghzout à Inezgane, considéré comme le plus cher du grand Agadir (à l'exception de quelques lotissements de villas à Agadir). Il est principalement occupé par des commerçants et par un certain nombre de cadres administratifs. La valeur de ces somptueuses demeures est estimée à entre 500 et 1.500.000 Dh chacune.

L'attrait pour "la pierre et la terre" s'est largement manifesté dans les centres du grand Agadir. Nous ne pouvons fournir de chiffres pour démontrer la participation des commerçants dans la spéculation sur le logement de la région. Comme les R.M.E., ceux-ci construisent sans louer. C'est pourquoi la proportion de logements vacants à Ait Melloul, à Dchéira, à Tikiouine et à Agadir est impressionnante. Mais pourquoi cet engouement pour l'immobilier et le foncier ? La question reste posée. D'après certains commerçants, en période de crise, tout le monde cherche à se protéger contre l'imprévu. La sécheresse ou la révision fiscale rigoureuse provoquent toujours des dégâts. Dans ce cas, il faut parler de "terre banque". En outre, en l'absence d'assurance maladie et d'assurance vieillesse, les commerçants cherchent à créer leur propre "Sécurité sociale".

4- L'agriculture : La possession d'une terre agricole dans l'arrière-pays confère un certain prestige. Etant donné que la plupart des commerçants sont d'origine rurale, la terre a une valeur d'ordre social. Les petites fermes achetées durant la nationalisation faisaient partie



Photo : 17 Des villas

Cliché : M. IGMIDEN - 1994



Photo : 18

Immeuble - entrepôt

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

A Taghzout, l'investissement des commerçants dans l'immobilier est à caractère défensif et de prestige. De plus, certains immeubles sont utilisés comme entrepôts.

du patrimoine d'agrément (petits travaux, promenades). A la suite de l'aménagement hydro-agricole et de la réalisation des unités agro-industrielles, le Souss compte parmi les régions agricoles les plus modernisées. Ces promeneurs sont devenus de vrais "promoteurs agricoles". Ils ont assuré le développement des modes de culture avec le creusement de puits et l'installation de motos-pompes plus puissantes. Néanmoins, ce secteur n'attire que 7% des investissements, dont une majorité de restaurateurs, de grossistes et de commerçants dans l'habillement. D'après l'un d'eux, ce secteur n'est plus rentable depuis l'apparition des grands investissements casablancais, rbatis, fassis et étrangers.

5- Le secteur secondaire : Enfin, les placements dans le secteur secondaire sont très faibles. Avec 2,4%, il ne s'agit que de cas particuliers : des commerçants de tissus investissent dans des ateliers de couture. Un grossiste a créé avec son associé une unité de conserverie de poissons dans le port d'Agadir. L'unique grossiste d'olives possède des fermes d'olives et une unité de pressoir à huile à Marrakech. Un grossiste d'équipement domestique s'est associé avec deux autres commerçants pour créer l'usine de plastique de Tiznit. Un grossiste de légumes s'est associé avec son frère (un R.M.E.) pour exploiter une carrière de marbre dans l'Anti-Atlas. Ne figurent pas sur cette liste les commerçants qui participent aux minoteries de la région et une quarantaine d'unités de fabrication de matériaux de construction réparties dans les centres du grand Agadir.

A travers ces exemples, nous constatons que le capital commercial participe même modestement à la création de certaines unités industrielles. Toutefois, ces dernières demeurent négligeables et à rentabilité immédiate. La plus importante fait travailler moins de 20 personnes.

Selon les branches d'activité, le commerce de gros, bien que représentant 87,6% des chiffres d'affaires réalisés dans le tertiaire, ne participe que pour 26% dans les investissements. Les secteurs préférés sont le commerce de détail, le commerce de gros, les fermes et les moyens de transport.

Dans le commerce de détail, les commerçants de l'habillement sont les mieux placés, avec 19%. Souvent, ils restent cantonnés dans leur spécialité, à la ville comme au souk. Les commerçants d'équipement domestique (10,6%) s'intéressent, après leur spécialité, à l'immobilier et à la restauration.

En ce qui concerne les services, les restaurateurs et les prestataires d'autres services participent avec 12% chacun. Les premiers investissent dans la restauration, le commerce de détail et dans les fermes. Les seconds, après leur spécialité, s'intéressent à l'immobilier et, de loin, au commerce de détail.

Les lieux choisis pour investir révèlent une préférence pour les centres du grand Agadir. 87% des investissements sont réalisés dans ces centres, dont 59% pour seulement Inezgane. La campagne soussie a drainé environ 5%, dont 3% pour la plaine de Chtouka. Les capitaux qui sont placés dans le monde urbain, hors du grand Agadir, sont évalués à environ 6,3%, dont 2,4% pour Casablanca, 1,8% pour Marrakech, 1,5% pour Tiznit et 0,6% pour Taroudant. Il semble qu'une partie des investissements dans les deux premières villes soit antérieure aux placements issus du commerce, même à Inezgane.

Malgré la réalisation de projets économiques importants (le port, l'aéroport, l'infrastructure hôtelière, l'aménagement agricole...), les commerçants et les prestataires de services n'ont pas bénéficié de ces atouts. Ce grand fractionnement des capitaux laisse le champ libre aux initiatives étrangères à la région.

Nous avons déjà mentionné que l'activité commerciale à Inezgane avait tendance à régresser. Les commerçants expliquent ce déclin par l'ouverture de nouveaux établissements. L'analyse précédente nous permet de donner une autre version. Au lieu de réinvestir les gains dans le développement de leurs commerces, ces commerçants immobilisent des millions de dirhams dans des logements vacants. A la recherche d'une sécurité contre la crise, ils aggravent cette dernière. Même les autres investissements ont un caractère défensif et non créatif, et ne sont pas capables de dynamiser l'économie locale et régionale. Certains ont tendance à considérer leur activité comme une "activité annexe", pour avoir une adresse, par rapport à l'activité immobilière et foncière qui draine une part importante de leurs capitaux.

Conclusion du deuxième chapitre

En raison de la rigidité des formules et souvent en l'absence de crédits bancaires, les commerçants ont eu recours, pour obtenir des capitaux, à des sources qui n'obéissent pas à la logique du marché. L'enquête relative à l'aide financière ne dépasse que rarement la famille au sens large. Un père, un frère ou un cousin est toujours prêt à investir ou à réinvestir. Il est, de plus, certain qu'il n'est plus très facile aujourd'hui d'ouvrir un établissement commercial ou de services à Inezgane. Le coût du pas de porte décourage tous ceux qui n'ont ni fortune ni amis.

Après l'installation, les recettes dépendent largement de l'activité choisie. Le commerce de gros ne représente que 18% des établissements, il totalise 87% des chiffres d'affaires réalisés dans toutes les branches. Le commerce de détail participe pour 40% des établissements mais il ne réalise que 9% des recettes totales. Les services, avec 41,5%, correspondent seulement à 3% du chiffre d'affaires. Dans ces trois secteurs, la moyenne annuelle par établissement est d'environ 385.000 Dh, alors que la moyenne annuelle d'un

salaires dans le tertiaire est de moins de 8000 Dh, c'est-à-dire deux fois moins que le S.M.I.C. La part de l'ensemble des salaires dans le chiffre d'affaires total est de 0,22%. Le salaire n'est donc qu'un prix dérisoire de la force de travail et ne garantit pas un pouvoir d'achat constant. En conséquence, nous avons constaté la forte mobilité professionnelle des employés.

En réalisant des bénéfices importants, les patrons peuvent, quant à eux, se permettre d'investir dans d'autres affaires plus rentables (l'immobilier et le foncier). Les investissements réalisés dans les résidences principales et secondaires de la minorité privilégiée auraient pu, pour une partie au moins, alimenter l'activité productive (Naciri M., 1991). Des millions de dirhams sont "bloqués" dans des logements vacants, alors que les nouveaux secteurs à haute technologie (finance, tourisme, pêche, exportation...) sont laissés à des entrepreneurs de l'extérieur de la région.

En définitive, loin des capitaux nationaux et internationaux concentrés plus à Agadir, le commerce d'Inezgane est assuré par une forme d'auto-subsistance entre Soussis d'origine. Il est presque indépendant de la métropole régionale, Agadir, tant par les capitaux de démarrage que par les investissements. Inezgane se confirme donc comme pôle de capitalisation en monopolisant la majeure partie des capitaux que Souss reçoit dans le domaine tertiaire.

Cependant, les investissements des commerçants et des prestataires de services ont un caractère de prudence voire de protection contre l'imprévu. Ils reproduisent presque les mêmes formes et la même structure à des échelles plus au moins grandes. Cela conduit la ville et ses activités à un circuit tournant sur lui-même.

Chapitre III

LE SOUK : DE L'INSERTION A L'INTEGRATION

Affirmer que le souk fait partie du système commercial urbain d'Inezgane s'avère difficile. Avec environ 55% de commerçants permanents, le souk d'Inezgane se place à mi-chemin entre un souk bien intégré dans la fonction urbaine et un souk à double face : urbaine et rurale. Pour appréhender ces niveaux, nous présenterons deux grandes thèmes :

- d'une part, les acteurs ou les soukiers et leurs caractéristiques personnelles, afin de rechercher leurs particularités au niveau de leur origine, de leur lieu de résidence et de leur mobilité spatiale et professionnelle.

- d'autre part, la situation financière : au moment où le secteur industriel bénéficie des avantages du code d'investissement et des facilités bancaires, le commerce reste un champ de bataille, et plus encore au sein du souk entre des commerçants puissants qui profitent de la relance du souk et des nouveaux venus qui cherchent à s'installer en investissant leurs économies. Ils espèrent ainsi bénéficier d'opportunités de promotion sociale.

A- ORIGINE ET RESIDENCE DES SOUKIERS : DU RURAL A LA PERIPHERIE

L'étude de la mobilité des hommes a pour objet de déterminer les zones d'influences. En effet, l'analyse de l'origine géographique du personnel du tertiaire sédentaire a montré la maîtrise du commerce par les *Chleuhs* de la région, dont la moitié ont choisi de résider à Inezgane.

Les soukiers ne se sont installés que récemment dans la région. L'activité soukrière représente, pour la plupart d'entre eux, leur deuxième ou troisième activité professionnelle successive. D'après nos enquêtes, 80% ont commencé au souk après 1976, deux tiers après 1981 et un tiers après 1986. Ces résultats confirment les grands mouvements démographiques qu'a connus la moitié Sud du Royaume après la "Marche verte" (1975) et la sécheresse du début des années 80.

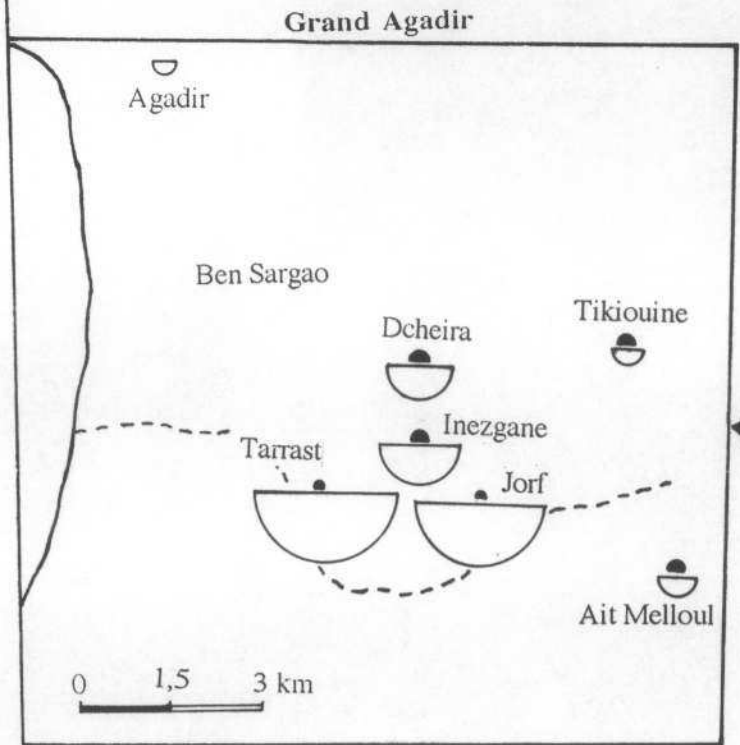
1- L'origine géographique des soukiers : essentiellement des ruraux et peu de Soussis

Le dépouillement des enquêtes fait ressortir des résultats assez surprenants. La majorité des commerçants proviennent des plaines atlantiques, à savoir les plaines des Chiadma, des Abda et les hauts plateaux des Haha (voir fig. n° 22).

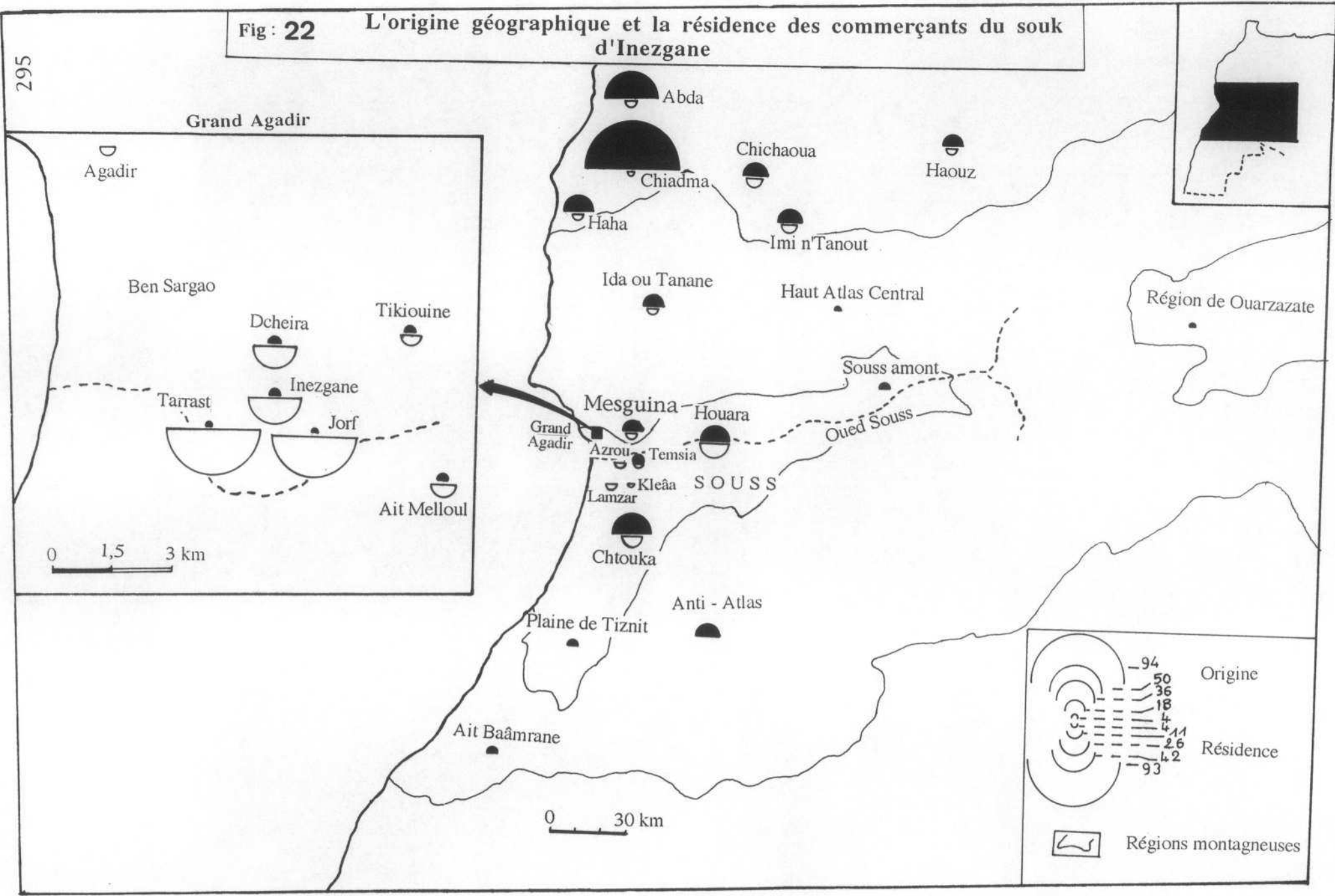
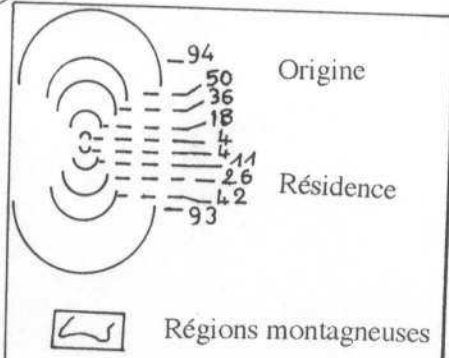
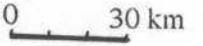
Fig : 22

L'origine géographique et la résidence des commerçants du souk d'Inezgane

295



0 30 km



Le cinquième des 458 enquêtés est originaire de la plaine des Chiadma. Ils s'intéressent à l'alimentation, essentiellement aux fruits et légumes, à l'habillement, notamment aux vêtements des hommes, et aux services : cordonniers, coiffeurs et soudeurs.

Les Abdis arrivent en deuxième position, avec environ 11%. Dans l'alimentation, ils étalent les fruits, les légumineuses et la levure à côté des articles d'épicerie. Dans l'équipement, ils monopolisent la vente des sacs en plastique. Dans les services, ils sont davantage des restaurateurs et des tailleurs-réparateurs. Enfin, 16% de ces soukiers apportent chaque semaine du bétail au souk.

Le premier groupe de *Chleuhs* représenté est celui des Chtoukis avec 8%, et ce grâce au commerce d'habillement - tout comme le commerce urbain - et aux soukiers de bétail.

Les Hihis participent avec 6,3%, dont le tiers expose des articles d'équipement domestique et environ 20% des produits ruraux transformés (poterie, chouaris, savon maure...).

Grâce à ses soukiers de bétail, les Houaris comptent parmi les groupes les plus représentés avec 6,1%. Les autres régions participent avec moins de 5% (Imi n'Tanout 4,8%, Chichaoua 4,8%, Anti-Atlas 4,2%, Doukkala 3,9%, Mesguina 3,9% Haouz 3,5% Ida ou Tanane 3,5%...).

En outre, chaque groupe se spécialise dans une branche de commerce. Ainsi, le tiers des commerçants d'alimentation sont d'origine chiadmie et 20% d'origine abdie. Le quart des commerçants d'habillement sont des Chiadmis et 12% sont des *Chleuhs* de l'Anti-Atlas. Les Hihis s'intéressent plus aux équipements domestiques (13%) de même que les Abdis (10%). Les commerçants d'origine soussie, d'Imi n'Tanout et des Abda se partagent le souk de bétail. Enfin, les Doukkalis monopolisent la cordonnerie et surtout la friperie.

Au total, 38,7% des soukiers sont d'origine *Chleuh*, dont 30% sont des Soussis. La plaine atlantique participe avec 41,3%. La région du Haouz-Chichaoua en compte 13%. Ce qui frappe dans ces chiffres, c'est l'absence quasi totale de soukiers d'origine urbaine. A peine 1,7% ont déclaré être nés dans une ville. Même les centres du grand Agadir ne participent que pour environ 7% (contre 30% dans le commerce urbain). Tout comme les fermes et les stations d'emballage du Souss, le commerce soukier est l'un des secteurs qui facilitent l'insertion des nouveaux venus dans la vie active de la région. Mais trouvent-ils les mêmes facilités pour se loger ?

2- Les lieux de résidence des soukiers : près du souk et loin d'Inezgane

La plupart des commerçants des établissements urbains (98%) résident dans les centres du grand Agadir, dont la moitié à Inezgane. Les soukiers se concentrent sur l'espace du grand Agadir avec 70%, dont seulement 10% à Inezgane. Les localités urbaines, qui peuvent être intégrées dans cet ensemble, attirent 5%. Par conséquent, les trois quarts des soukiers résident dans un rayon de 20 km d'Inezgane au maximum.

Au sein de cet ensemble, Tarrast attire un cinquième du total des soukiers, essentiellement ceux de l'habillement, de l'alimentation et des services. Ils sont pour la plupart d'origine chiadmie, abdie et doukkalie. Jorf est intéressé par 18% des soukiers, dont la plupart sont des Chiadmis, des Hihis et des Chtoukis. Inezgane ne vient qu'en troisième position avec 10%. Il est préféré par les Tananis, les Chtoukis et certains soukiers d'Ait Baha. Les quelques commerçants chiadmis, abdis, doukkalis et hihis d'origine résident à Inezgane dans des conditions difficiles, à la limite de la misère, au douar El Makhznia (voir première partie) et même au souk sur le lieu de travail, surtout pour les prestataires de services.

Avec 9,2%, Dchéira attire essentiellement les commerçants de l'habillement et de l'équipement domestique, dont la plupart sont des *Chleuhs* de l'Anti-Atlas. La même remarque vaut pour Ait Melloul avec moins de soukiers (4,4%). Enfin, grâce à ses liens étroits avec son arrière-pays, Tikiouine est le lieu de résidence des soukiers et des paysans qui commercialisent des produits ruraux bruts.

En dehors du grand Agadir, un nombre non négligeable de commerçants continue à habiter la campagne et les centres soussis. Par ordre d'importance, nous en trouvons 5,7% dans la région de Houara, 4% dans la région de Chtouka, 1,9% à Mesguina et 1,3% dans le reste du Haut Atlas. Chaque semaine, le souk de bétail attire 6,6% des résidents de la région d'Haouz et 3,7% de ceux des plaines atlantiques.

Cette concentration des soukiers dans les centres du grand Agadir peut s'expliquer par la différence de valeur du foncier entre ces centres et Agadir ou Inezgane. De plus, les loyers sont généralement faibles. Juste avant la Marche verte, le m² à Jorf ou à Tarrast coûtait de 5 à 7,5 Dh (1972). Vingt ans après, les prix ont été multipliés par de 100 à 130. Encouragés par l'abondance des moyens de transports collectifs (autobus et grands taxis), les nouveaux venus s'installent dans des centres de plus en plus éloignés de leur lieu de travail (souk, usine, port...).

Nous signalons un phénomène exceptionnel qui a une relation à la fois avec l'origine et la résidence des soukiers. D'après nos résultats, la majorité sont d'origine rurale et résident

dans les centres du grand Agadir. Ces néo-citadins pratiquent une économie rurale. Les femmes et les enfants transforment des produits ruraux bruts et pratiquent même l'élevage. 90% des volailles vendues au souk, 80% de la laine et des produits annexes, jusqu'à 50% des produits issue de l'arganier (huile et annexe) proviennent de ces centres. C'est là une véritable ruralisation d'un espace prétendu urbain. A la recherche de leur insertion dans l'économie urbaine ou même d'une intégration dans la société urbaine, ces déracinés présentent un caractère instable dans l'activité comme sur le lieu de travail.

B- LA MOBILITE : LE SOUK, UNE VOIE TRANSITOIRE

Comme nous l'avons déjà mentionné, d'après les dates d'arrivée, quatre cinquièmes des soukiers ont commencé leurs activités au souk après 1976, deux tiers après 1981 et un tiers après 1986. D'après leur âge, 30% des soukiers ne dépassent pas 30 ans et 66% ont moins de 40 ans. Cela prouve l'instabilité professionnelle voire géographique de ces jeunes commerçants.

Le dépouillement des données concernant la mobilité géographique confirme l'origine rurale de la majorité des soukiers. 78% d'entre eux ont déclaré avoir exercé leur dernière activité dans leur douar. 10% étaient dans une petite ville, 2,5% dans une ville moyenne, 2% dans une grande ville, et seulement 8,8% dans l'un des centres du grand Agadir, dont 3,5% à Inezgane. Ces pourcentages dénotent davantage d'activités en relation avec la campagne (voir tableau suivant n° 70).

En effet, plus d'un cinquième étaient des paysans. Des petits fellahs sur les terrasses montagnardes jusqu'aux éleveurs sur les plateaux moins arrosés, le paysan est toujours à la merci des caprices de la nature. L'irrégularité des pluies, surtout dans la moitié Sud du Maroc, et l'aridité du climat ont poussé les paysans à abandonner leurs terres. 6% des soukiers ont même déclaré qu'ils étaient chômeurs dans leur région rurale d'origine, ce qui les a obligés à s'expatrier pour rechercher un travail rémunéré dans les espaces urbains. Une fois arrivés en ville, sans qualification, ils sont obligés d'accepter n'importe quel travail : porteurs de caisses au marché de gros, journaliers dans les fermes, aides maçons et aides commerçants, ou même commerçants forains.

Tableau n° 70 : Le dernier emploi des soukiers avant leur installation au souk d'Inezgane

Lieu d'activité	Grand Agadir		Bled		Petites villes		Autres villes		Total	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Alimentation	0	0	25	8,1	9	20,4	1	5,6	35	8,8
Habillement	9	25	7	2,3	2	4,5	1	5,6	19	4,7
Equipement domestique	1	2,8	6	1,9	0	0	1	5,6	8	2
P. ruraux bruts	0	0	12	3,9	1	2,3	0	0	13	3,3
P. ruraux Transformés	0	0	3	0,9	1	2,3	0	0	4	1
Services	0	0	30	9,7	4	9,1	2	11,1	36	9,1
Total	10	17,7	83	26,7	17	38,6	5	27,8	115	29
Soukiers	0	0	28	9,1	2	4,5	2	11,1	32	8
Commerçants ambulants	1	2,8	20	6,4	16	36,4	4	22,2	41	10
Etudiants	7	19,4	10	3,2	1	2,3	2	11,1	20	5
Fquihs	0	0	9	2,9	0	0	0	0	9	2,3
Journaliers	1	2,8	25	8,1	1	2,3	1	5,6	28	7
Paysans	0	0	81	26,1	5	11,3	0	0	86	22
Maçons	1	2,8	10	3,2	0	0	0	0	11	2,7
Artisans	1	2,8	4	1,3	1	2,3	0	0	6	1,5
Ouvriers (usines)	0	0	3	0,9	0	0	0	0	3	0,8
Marins	0	0	2	0,6	0	0	1	5,6	3	0,8
Ouvriers mineurs	0	0	3	0,9	0	0	0	0	3	0,8
Transporteurs	0	0	4	1,3	0	0	0	0	4	1
Chômeurs	4	11,1	24	7,7	1	2,3	1	5,6	30	7,5
Autres	1	2,8	5	1,5	0	0	2	11,1	8	2,1
Total général	36	100	311	100	44	100	18	100	399	100

Source : Enquête personnelle - 1992

Ceux qui possédaient déjà une expérience de la vente sont bien représentés (47,1%), dont 29% dans les souks ruraux et les établissements fixes de leur région natale. 8% étaient dans des souks soussis et 10,3% étaient commerçants ambulants. Les branches qui intéressent le plus les membres de la première catégorie sont les services et l'alimentation, c'est-à-dire des branches qui demandent moins d'investissements. Les 5% de l'habillement sont principalement dus aux personnes qui ont déjà exercé ce commerce dans les locaux d'Inezgane en tant qu'aides familiaux, apprentis ou employés. Pour certains d'entre eux, l'autonomie passe tout d'abord par l'appropriation d'un local au souk.

Les commerçants ambulants, "*sous l'empire du besoin, ont été contraints d'investir les places et les rues propices à l'échange pour travailler*" (Fejjal A., 1991). Afin d'éviter les conflits avec les gestionnaires de la ville et les boutiquiers, le souci du marchand ambulant est d'être dans la légalité mais sans perdre le rouage de son commerce et l'animation de la rue. La

permanence du souk d'Inezgane apparaît pour 10,3% d'entre eux comme une solution pour se fixer. La moitié ont exercé le commerce ambulante à la campagne sous forme d'*attara* entre les douars et les souks. Les autres l'ont pratiqué essentiellement dans de petites villes. Après la rue, tous passent par le souk pour s'insérer dans l'économie urbaine.

La description de ce parcours est cependant extrêmement simplifiée. Il est rare, en effet, que des ruraux quittent la campagne et trouvent facilement une place au souk d'Inezgane ou dans d'autres souks. Souvent, ils passent par plusieurs activités avant de se fixer au souk :

"Originaire de Marrakech, je suis venu à Inezgane en 1980. Mon premier travail était dans les fermes comme journalier. 5 mois après, j'ai réussi à trouver un travail à l'usine de bois à Dchéira. Mais je n'y suis resté que 20 mois. Une fois dans la rue, j'ai commencé à vendre à la sauvette. Cela a duré 5 ans. Un ami a acquis un établissement dans la rue principale de Tarrast, il m'a vendu sa place au souk". (interview d'un commerçant d'habillement - 1992)

"Juste après la Marche verte, j'ai quitté Talmest pour venir à Agadir. J'ai passé pas mal de temps entre aides maçons et porteurs de caisse au marché de gros. La première chose qui m'a attiré dans le commerce, c'est la contrebande. Pendant 7 ans, je transportais "les marchandises" entre Tan-Tan et Guelmine, d'une part, et Inezgane, Ouarzazate et Zagora, d'autre part. Ce trafic m'a permis d'acheter une place au souk d'Inezgane en 1985. Pendant 4 ans, je vendais la marchandise issue de la contrebande (radios-cassettes, télévisions, piles, cassettes, montres...). J'ai changé pour le commerce de vêtements pour hommes. Après seulement 2 ans, j'ai vu que les vêtements des femmes marchaient bien, je l'essaye toujours". (int. Ahmed - 1992)

Les exemples de ce type nous montrent que les immigrants commencent par une activité manuelle souvent dure. En cherchant à se spécialiser, ils pratiquent ensuite des métiers manuels, toujours durs, mais nécessitant un peu plus de technique (l'usine, la maçonnerie, le transport, la marine...). Après avoir expérimenté le commerce, soit dans le souk soit dans la rue, ils ne le lâchent plus. C'est à l'intérieur de ce secteur qu'ils changent de branche, de statut et d'espace, mais pourquoi ont-ils choisi le souk ?

Une seule réponse nous a été apportée, sous des formes différentes, par 48% des enquêtés. Il s'agit du manque de moyens pour ouvrir un local à l'intérieur de la ville. En raison des prix modérés pratiqués dans le souk d'Inezgane, le souk est fréquenté par les ruraux, les néo-citadins et une large population urbaine à moyens limités. Par conséquent, la vente en quantité est plus importante à Inezgane qu'à Agadir. Telle est la raison invoquée par 17,4% des soukiers. Le rôle de la famille est aussi déterminant. L'entrée de 10% des soukiers est préparée par les membres de leurs familles, et 9% ont hérité soit de la place seule soit de la place et de la marchandise.

Ainsi, faute de sécurité, la mobilité est plus forte chez les soukiers que chez les boutiquiers. Sous le menace du vent, de la pluie et du feu, le souk n'est qu'une période transitoire. Selon l'ambition du soukier (construire sa maison, changer de branche...), cette période "soukrière" varie de 3 à plus de 20 ans.

C- LA SITUATION FINANCIERE : UNE POSSIBILITE DE PROMOTION SOCIALE

Devenir soukier ou s'installer dans un souk permanent s'explique par le manque de moyens. Il ne faut toutefois pas oublier les sommes énormes investies (7.500.000 Dh) pour la reconstruction du nouveau souk. Pourquoi un tel investissement ? Et pourquoi le fonds de commerce augmente-t-il sans cesse ? Cela veut-il dire que les soukiers gagnent davantage pour espérer récupérer leurs investissements ?

Pour répondre à ces questions, nous essayerons de déterminer, tout d'abord, les capitaux investis puis les chiffres d'affaires réalisés. Nos seules sources ont été les enquêtes auprès des soukiers avant et après l'incendie. Pourtant, dans certaines branches, il est difficile d'évaluer le capital (bétail, produits ruraux bruts et transformés). La valeur ajoutée par les paysans ou les artisans, et même pour les producteurs, reste imprécise.

1- De faibles capitaux investis grâce à l'épargne personnelle

Entre le plus petit et le plus grand capital investi, il y a une large fourchette (de 60 Dh à 40.000 Dh). La moyenne calculée pour l'ensemble des branches est d'environ 3 800 Dh, uniquement pour la marchandise.

Le commerce d'habillement est la branche qui demande la valeur la plus importante, environ 8500 Dh. Les commerçants ont investi de 1000 Dh à 30 000 Dh. Parmi ceux-ci, le tiers comptaient sur leur épargne personnelle, le quart sur l'association et le crédit accordé par des amis. Bref, 87% de ces soukiers ont investi grâce à une mono-source de financement.

L'équipement domestique nécessite en moyenne un capital de 4500 Dh. Tous les commerçants ont investi entre 1000 Dh et 10 000 Dh. La quasi-totalité des capitaux a une mono-source, dont 55% constitués par l'économie personnelle et 22% par l'entraide familiale.

Malgré la régression quantitative des prestataires de services, ceux qui ont résisté ont investi en moyenne un capital de 3500 Dh. Pour acheter le matériel de travail, les trois cinquièmes ont compté sur leur épargne personnelle, 10% sur l'association et 16% sur une combinaison entre l'économie et le crédit apporté par les amis.

Dans l'alimentation, il suffit d'une somme d'environ 2400 Dh pour devenir soukier. Pour une somme allant de 60 Dh pour les marchands de plantes à 30 000 Dh pour les *skakri* (sucre et thé), le commerce d'alimentation est la branche qui permet à n'importe qui de vendre au souk. Aux coins des ruelles ou entre les tentes, les nouveaux venus, avec leurs faibles capitaux, submergent la moitié du souk. Plus du quart ne disposent pas de capitaux et comptent sur le prêt des grossistes sous forme de fruits et légumes, plantes, légumineuses, levures, thé et sucres. Le soir, le soukier doit passer chez son fournisseur régler son crédit. Les deux cinquièmes de ces soukiers ont investi grâce à l'association et aux aides familiales. Ainsi, plus de 90% ne comptent que sur des investissements de mono-source.

En ce qui concerne les produits ruraux, bruts ou transformés, le capital moyen ne dépasse pas 1000 Dh (de 100 à 6000 Dh). La provenance du capital de départ pose un problème pour les producteurs et les éleveurs du fait que le capital initial est très inférieur au capital au moment de la vente. La valeur ajoutée reste vague. Sans calculer la différence, nous mentionnerons seulement qu'environ 35% du capital investi dans les produits ruraux sont réalisés par des producteurs et des éleveurs. 15% des marchands de ces produits ont compté sur leurs économies personnelles et 9% sur l'association. 80% des capitaux proviennent donc d'une mono-source. Le reste se partage, d'une part, entre l'épargne personnelle et l'association et, d'autre part, entre l'association et le prêt des amis.

En définitive, 85% des capitaux ont une mono-source, dont 30% proviennent de l'épargne personnelle, 12% de l'aide familiale et 10% de l'association. Auparavant, il suffisait d'un salaire et demi d'un fonctionnaire débutant pour entrer au souk, mais plus maintenant. Depuis la reconstruction du souk, les fonds de commerce ont vu leur prix multipliés par 6 à 8. La marchandise représente dans l'ancien souk de 60% à 80% du capital, alors que, dans le nouveau, ce pourcentage n'est que de 20% à 30%, ce qui signifie que les prix augmentent parallèlement à la valeur des fonds de commerce et non des marchandises.

2- Le chiffre d'affaires : une réelle capacité d'accumulation

Examiner les chiffres d'affaires des soukiers est délicat, surtout dans un souk urbain permanent. Nous avons rencontré deux problèmes méthodologiques dans cette étude :

- Durant les enquêtes, nous avons pris la journée comme base de référence. Or au souk les jours ne sont pas les mêmes. A Inezgane, c'est le mardi, jour du souk, que les vendeurs réalisent les chiffres d'affaires les plus importants de la semaine. Pour les autres jours, il convient de distinguer ceux où les recettes peuvent atteindre de 50 à 80% de la recette du mardi, et moins le samedi et dimanche, où le souk d'Agadir constitue une sérieuse concurrence.

Notre objectif de départ était d'appréhender le dynamisme du Tleta d'Inezgane à travers sa rentabilité. Une fois lancé dans les enquêtes, nous nous sommes rendu compte de l'importance des autres jours dans le budget personnel des soukiers. Pourtant, dans ce qui suit, nous ne présentons que l'état des recettes le jour du souk, tout en sachant que, hors du Tleta, les soukiers réalisent chaque jour dans l'alimentation de 40 à 60% du chiffre d'affaires du jour du souk, de 50 à 80% dans l'habillement, de 50 à 75% dans l'équipement domestique, de 50 à 60% dans les services et seulement moins de 35% dans les produits ruraux.

- La réponse des enquêtés n'était jamais précise. La différence est toujours très large entre un minimum et un maximum. En calculant les moyennes, nous avons remarqué que celles-ci sont souvent très éloignées des recettes les plus fréquemment déclarées par certains soukiers. Voici quelques exemples :

Tableau n° 71 : Chiffres d'affaires journaliers déclarés et moyennes calculées selon les branches des soukiers à Inezgane (en Dh)

Branches	Minimum	Maximum	Moyenne déclarée	Moyenne calculée	Moyenne choisie
Alimentation	400	850	500	625	550
Habillement	125	700	300	425	350
Equipement domestique	150	700	250	425	325
P. ruraux bruts	275	1100	500	675	550
P. ruraux Transformés	500	3150	1100	1800	1425
Services	65	1025	125	300	200

Source : Enquête personnelle - 1992

Entre les deux premières moyennes, la marge d'erreur varie de 15 à 60%. Etant donné que nos moyennes calculées sont surestimées et les moyennes déclarées sous-estimées, nous avons opté pour une moyenne des moyennes. C'est donc cette nouvelle moyenne que nous présentons dans ce qui suit.

Sur un total de chiffre d'affaires égal à 307 900 Dh réalisé le jour du souk par 360 enquêtés¹², 81,3% proviennent des produits urbains, 16,6% des produits ruraux et 2,1% des services. Chaque soukier réussit à réaliser le jour du souk en moyenne une recette de 850 Dh. Or, selon les branches, les résultats sont très diversifiés, comme nous allons le montrer.

a- Dans les produits urbains, l'équipement domestique constitue la branche la plus riche puisqu'elle fait gagner à ses commerçants environ 1300 Dh par souk. La facilité d'accès au commerce d'alimentation n'est pas la seule raison qui attire les nouveaux commerçants, les gains sont également importants. Les différentes sous-branches de ce secteur réalisent une recette de 80 Dh (plantes) à 6000 Dh (*skakri*). La moyenne se situe autour de 900 Dh. En ce qui concerne le commerce d'habillement, deux remarques s'imposent. D'une part, 25% des commerçants du souk sont dans cette branche, ce qui l'a rendue hypertrophiée. D'autre part, le jour du souk est considéré, surtout par les citoyens, comme le jour d'approvisionnement alimentaire. Pour l'habillement, il y a d'autres jours possibles. Certains commerçants de vêtements nous ont confirmé qu'ils réalisent parfois leurs bonnes recettes hors du mardi. Tout cela a affaibli le chiffre d'affaires de cette branche qui n'atteint que 870 Dh par commerçant.

Ainsi, les produits urbains qui attirent plus de trois quarts des soukiers monopolisent un peu plus des quatre cinquièmes du chiffre d'affaires réalisé dans toutes les branches.

b- Les produits ruraux, même sans bétail, ne correspondent pas à l'image de misère que nous supposons souvent. Certes, une différence existe entre producteur et collecteur-commerçant. Le premier peut encaisser un chiffre d'affaires de 300 Dh, alors qu'un collecteur de miel peut facilement réaliser une recette de plus de 5 000 Dh. Il en est de même pour les produits transformés. Certaines femmes se contentent de vendre leurs laines pour de 50 à 150 Dh, tandis que les collecteurs de nattes réalisent leurs bonnes affaires avec des rentrées de 6000 à 9000 Dh le jour du souk. C'est donc grâce à ces collecteurs que la moyenne des chiffres d'affaires s'approche de la moyenne générale. Cette moyenne est de 790 Dh pour les produits ruraux transformés et de 780 Dh pour les produits ruraux bruts.

Ainsi, avec 14,6% des "soukiers", les produits ruraux réalisent 16,6% des chiffres d'affaires du souk.

c- Les services : comme nous l'avons mentionné pour le commerce urbain, les recettes de cette branche peuvent être considérées en grande partie comme des bénéfiques. Par conséquent, ces derniers n'atteignent que 16% de la moyenne générale, soit autour de 135 Dh

¹²- Compte tenu de l'importance des moyens financiers mobilisés par les soukiers de bétail, nous préférons les traiter à part.

par jour. Malgré le souk, certains cordonniers n'encaissent que de 30 à 50 Dh, alors que les restaurateurs parviennent à réaliser des chiffres d'affaires variant de 500 à 800 Dh.

Ainsi, avec 7,7% du personnel du souk, les recettes des services ne dépassent pas 2,1% des chiffres d'affaires. L'état des locaux et l'équipement confirment que cette branche représente toujours "le côté misérable du souk". Le tableau (n° 72) montre le degré de diversité des recettes :

Tableau n° 72 : Ventilation des branches commerciales et des services selon les catégories de chiffres d'affaires au souk d'Inezgane

Dh / %	Alimentation	Habillement	Équipement	P.R.bruts	P.R.transformés	Services	Total
moins de 50	0	0	1,5	3,2	17,6	18,3	4,7
51-200	4,6	4,3	22,1	22,5	47,1	59,2	20,7
200-400	13,8	25,8	22,1	35,5	2,9	14,3	19,3
401-800	28,7	39,8	14,7	9,7	5,9	8,2	22,3
801-1200	21,8	13,9	4,4	9,7	5,9	0	11,1
1201-1600	5,8	7,5	11,8	6,5	5,9	0	6,6
1601-2000	5,8	4,3	2,9	3,2	2,9	0	3,6
2001-3000	12,6	2,2	8,8	6,5	5,9	0	6,4
3001-4000	6,9	2,2	4,4	0	0	0	3,1
4001 +	0	0	7,3	3,2	5,9	0	2,2
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : Enquête personnelle - 1992

Ainsi, deux tiers des soukiers, toutes branches confondues, ne réalisent que moins de 800 Dh le jour du souk, dont 45% touchent moins de la moitié, et à peine 10% encaissent plus de 2000 Dh.

En ce qui concerne l'alimentation, deux tiers des commerçants réalisent des recettes variant entre 200 et 1200 Dh. La même remarque vaut pour les quatre cinquièmes des soukiers d'habillement. Dans l'équipement domestique, nous observons une distribution plus large sur toutes les catégories de chiffres d'affaires. Nous notons même une concentration de 60% des commerçants dans les catégories allant de 51 à 800 Dh. C'est d'ailleurs grâce à cette distribution que l'équipement obtient la moyenne la plus importante.

Dans les produits ruraux bruts, les trois cinquièmes des marchands réalisent des recettes variant entre 51 et 400 Dh. Les recettes sont encore plus faibles pour leurs collègues des produits ruraux transformés, les deux tiers de ceux-ci ne réalisant que moins de 200 Dh.

Quant aux services, un peu plus des trois cinquièmes encaissent entre 51 et 200 Dh. En outre, 91% des prestataires de services ne dépassent pas 400 Dh de chiffre d'affaires.

Ainsi, avoir une place au souk d'Inezgane ne signifie pas seulement échapper à l'instabilité et réussir son insertion dans une forme d'économie urbaine mais aussi s'assurer une garantie de gain, qui peut même être important. Effectivement, dans les produits urbains, les bénéfices¹³ mensuels peuvent varier de 3000 à 7000 Dh, c'est-à-dire de 2 à 5 fois le S.M.I.C. Ils sont de 1700 à 5000 Dh dans les produits ruraux et, enfin, de 1500 à 4000 Dh dans les services, c'est-à-dire de 1 à 3 fois le S.M.I.C.

3- Le bétail : le trésor du souk

Au souk d'Inezgane, plus de 550 personnes se mobilisent pour apporter de 4000 à 6000 bêtes sur environ 3000 véhicules, dont la plupart sont immatriculés dans des régions non soussies. En dépit du manque de sommeil et du coût élevé du transport, les soukiers se déplacent dans l'espoir non seulement de liquider leur apport mais aussi de bien gagner leur vie.

Une estimation minimale permet d'évaluer, les transactions à 6 millions de dirhams par semaine. Comment ce grand gâteau est-il partagé ?

En calculant les chiffres d'affaires des 76 enquêtés qui ont accepté de nous répondre, nous estimons la moyenne à environ 15 800 Dh par marchand et par semaine. Toutefois, les trois catégories de vendeurs (les soukiers, les producteurs-paysans et les néo-citadins) déjà mentionnées, se distinguent nettement, comme le montre le tableau suivant :

Tableau n° 73 : Distribution des marchands de bétail selon leurs recettes au souk d'Inezgane

Dirhams	Nombre de marchands	%
moins de 400	3	4,2
401 - 800	3	4,2
801 - 1200	4	5,5
1201 - 1600	0	0
1601 - 2000	0	0
2001 - 3000	8	11,1
3001 - 4000	1	1,4
4001 - 8000	17	22,2
8001 - 20 000	19	25,1
20 001 - 50 000	11	15,2
50 001 +	10	14,1
T O T A L	76	100

Source : Enquête personnelle - 1992

¹³- Ces bénéfices sont calculés en prenant en compte les autres jours de la semaine.

Parmi les marchands de bétail, nous rencontrons en premier lieu les petits éleveurs des quartiers périphériques. En vendant 1 à 3 bêtes (moutons ou boucs), les néo-citadins espèrent bénéficier d'une source supplémentaire de revenus. Dans notre échantillon, ils représentent 14% et leurs gains se situent entre 200 et 1200 Dh, ce qui leur permet de racheter 1 ou 2 brebis et d'économiser presque la moitié du montant.

La deuxième catégorie se compose des éleveurs-paysans. Ces derniers représentent un peu plus du tiers des marchands de bétail. Leurs recettes varient de 2000 à 15 000 Dh. Ce sont surtout les éleveurs de bovins qui fréquentent le souk d'Inezgane pour écouler le croît de leurs troupeaux. Leur déplacement ne dépasse pas un rayon de 40 km.

La dernière catégorie, au sommet de la hiérarchie, se compose d'une classe très variée. Pour les petits commerçants et les grands maquignons, l'unique souci est de rentabiliser au maximum leurs efforts. Ils représentent au souk un peu plus de la moitié des marchands. Leurs recettes sont aussi importantes que leur nombre puisqu'elles varient de 8000 Dh à 100 mille Dh par souk. Disposant de gros moyens, ces commerçants s'engagent à travers le souk d'Inezgane à approvisionner toutes les villes du Sud, et surtout à satisfaire les grands besoins des agglomérations du grand Agadir.

Ainsi, de 250 Dh à 90 000 Dh, les recettes sont tellement variables qu'elles ne peuvent pas figurer dans le même tableau que les autres branches du souk. Si nous comparons le chiffre d'affaires du bétail avec celui des autres branches, nous constatons que leur marchands représentent environ le cinquième des soukiers et réalisent les quatre cinquièmes des recettes. La moyenne d'ensemble s'élève alors à 3450 Dh au lieu de 850 Dh. C'est donc pour ne pas déformer la réalité que nous avons choisi de traiter le bétail à part.

Par conséquent, si le bétail est la banque des éleveurs et s'il leur permet de réaliser des capitaux à tout moment, il constitue un trésor pour les commerçants. Leur bonne connaissance des types de bétail, des périodes et des lieux d'achat et de vente, les moyens de transport dont ils disposent et leur mobilité leur ont permis de bien rentabiliser leurs investissements.

Conclusion du troisième chapitre

L'exclusion des *berranis* (étrangers à la région) de l'emploi salarial commercial urbain a sans doute renforcé chez eux l'entreprenariat. Souvent, le manque des capitaux a été amorti par le bon fonctionnement de la solidarité ethnique. Leur mobilité à travers quelques activités, essentiellement manuelles, leur a également permis d'épargner pour investir plus tard dans le commerce.

L'expérience commerciale, ambulante ou soukrière, a favorisé pour ces nouveaux venus une rapide et plus ou moins bonne insertion socio-économique dans la vie active d'Inezgane. A la recherche d'autonomie, ceux-ci sont obligés de commencer par le souk où les activités n'exigent pas d'énormes capitaux, contrairement au commerce urbain. Cependant, l'incendie et la reconstruction du nouveau souk a bouleversé le fonctionnement de certains réseaux. Il n'est plus possible d'accéder au souk pour 5000 Dh. Il faut désormais, au minimum, 7 fois plus.

Dans le souk, l'entraide et l'autofinancement communautaire ont là encore bien fonctionné. Cela signifie nettement que les gains sont suffisamment importants pour compenser les investissements. En somme, nous constatons un décollage réel d'une économie commerciale pour ce qui concerne les *berranis*. Vont-ils se contenter de cette situation ou le souk ne sera-t-il qu'une voie transitoire leur permettant de s'insérer ultérieurement dans le commerce urbain ?

En somme, le souk d'Inezgane est en quelque sorte un tamis ou une passoire pour filtrer les admis au commerce urbain. En dépit de sa reconstruction et sa restructuration, l'insertion des néo-citadins est toujours possible même si les chances commencent à se réduire. Si le capital initial au souk ne représente, en moyenne, que 2 à 10%¹⁴ du capital de démarrage dans le commerce urbain, son chiffre d'affaires peut atteindre jusqu'à 30% de celui réalisé par le commerce urbain.

Ces deux formes sont donc presque juxtaposées dans leur structure, leur organisation et leur fonctionnement, mais qualitativement, elles se complètent. Bref, au travers, de l'importance des capitaux investis et des chiffres d'affaires réalisés, le souk renforce Inezgane comme pôle de commerce.

Conclusion de la troisième partie

La conjoncture économique et la volonté d'équilibre social des dirigeants n'incitent pas à l'amélioration des conditions de l'emploi. Les concepts de droit au travail, de droit de grève, de droit syndical, de licenciement, de titularisation et de salaire minimum changent constamment de sens. Même le S.M.I.C. n'est plus obligatoire. Pour des raisons économiques ou relatives à la nature du travail, l'employeur, dans le nouveau projet de code du travail, peut déterminer un salaire en-deçà du S.M.I.C.

Dans le cas du tertiaire à Inezgane, il est difficile de parler d'un véritable emploi. Issus le plus souvent de la campagne, les employés, y compris les apprentis et les aides familiaux,

¹⁴. Vue l'importance du commerce de bétail et du commerce de gros, nous les avons exclus dans ce calcul de comparaison.

vivent entre plusieurs activités avant de "se fixer" dans le tertiaire. La mobilité est plus forte chez les non-Soussis. En résidant dans les quartiers périphériques, les employés, qui ne possèdent ni moyens ni expérience, se contentent de travaux difficiles et acceptent un salaire sans dimension humaine et sociale. Il est juste une *sadaka* (générosité). Fort éloigné du S.M.I.C. et du pouvoir d'achat, il équivaut à un pourboire ou à de l'argent de poche. Les prix continueront à grimper, les salaires réels à dégringoler. C'est aussi une mobilité.

Il arrive que certains immigrés fondent leur propre commerce ou leurs propres services. Cette chance est encore possible au marché de gros et au souk devenu permanent. De ce point de vue, il s'agit d'une complémentarité entre les immigrés qui exercent les activités délaissées par les Soussis et ces derniers, qui monopolisent le domaine riche du commerce.

Une fois reconstruit, le souk est occupé par des ruraux d'autres régions. Avec des capitaux de roulement réduits, des boutiques moins bien approvisionnées, proposant des biens de moindre qualité, et donc relativement peu coûteux, s'adressant à une population peu solvable, les commerçants du souk ont réussi à s'insérer dans le marché du travail. En l'absence de prise en charge en tant qu'apprentis, aides familiaux ou gérants, les *néo-citadins berranis* se sont organisés dans de petits réseaux ethniques pour financer leur entrée dans le commerce. Profitant de la souplesse de fonctionnement du commerce soukier, ils ont envahi toutes les branches d'activité. En vendant de grosses quantités de marchandises, sans contrôle des prix, ils réalisent des revenus importants. Certes, le souk, malgré sa permanence, n'est pas sûr. La menace de changement de lieu, la précarité de l'installation et la concentration des ventes sur certains jours incitent ces commerçants à considérer cette activité comme une période transitoire, une école de formation et une préparation au commerce urbain.

Au moment où l'Occident joue la carte de la concentration capitaliste, les Chleuhs d'Inezgane ont opté pour une concentration traditionnelle. Au lieu de réinvestir leurs gains dans l'élargissement et la modernisation de leurs établissements, ils préfèrent ouvrir d'autres locaux et compter sur leurs apprentis et les aides familiaux pour en assurer la gérance. C'est pourquoi Inezgane souffre d'une hypertrophie commerciale avec des établissements de petite taille.

Les acteurs commerciaux soussis investissent des capitaux importants basés sur l'autofinancement personnel ou communautaire. Cependant, il n'est plus aussi facile d'investir aujourd'hui dans le tertiaire. Le fonds de commerce constitue un handicap majeur qui ne peut être dépassé que par la solidarité ethnique. Dans l'espace du clan et de la tribu, les Chleuhs ont réussi à ébranler le fief commercial voire économique des Fassis. Certes, ces liens ont commencé à régresser en faveur d'autres repères quotidiens. Il s'agit des intérêts économiques, politiques et religieux. Dans notre travail sur le terrain, nous avons repéré plusieurs

"*zaouias*"¹⁵, dont l'une est fréquentée par les commerçants, essentiellement des Chleuhs. En renouvelant nos visites à celle-ci, nous avons été persuadé qu'après la prière, la paix spirituelle, les affaires prennent la place de Dieu pour un bon moment. C'est alors que naissent les alliances, que les Chleuhs discutent des affaires importantes et évitent les faillites. Après les affaires, la politique n'est plus un tabou. Lors des dernières élections municipales, les commerçants ont manifesté un attrait pour la politique en se présentant ou en soutenant des élus qu'ils avaient plus ou moins choisis. Toutefois, l'occasion de s'intéresser à la politique ne survient qu'une fois tous les six ans, et les affaires demeurent la préoccupation primordiale et quotidienne des Chleuhs.

En revanche, un phénomène nouveau est apparu dès le début des années quatre-vingt, et principalement après la guerre du Golfe : l'engouement pour l'immobilier. Deux conséquences méritent d'être notées :

- nous avons remarqué l'établissement d'une hiérarchie sociale en ce qui concerne la résidence des commerçants : la plupart des grossistes possèdent des villas ou de grandes maisons dans le lotissement de Taghzout à Inezgane. La plupart des détaillants et des prestataires de services (à l'exception des réparateurs) habitent dans les autres quartiers d'Inezgane. Les commerçants du souk choisissent les quartiers périphériques.

- les bénéfices réalisés dans le commerce sont immobilisés dans "la terre et la pierre". En recherchant souvent la sécurité, et parfois le luxe, dans l'immobilier, les commerçants *chleuhs* abandonnent les grandes affaires (usines, pêche, fermes, import-export,...) aux étrangers à la région.

Ainsi, parallèlement à cette hiérarchie spatiale, l'impact social des activités tertiaires à Inezgane nous révèle quatre groupes, dont il est difficile à distinguer les limites :

- Au bas de l'échelle, nous trouvons les employés du tertiaire, avec des salaires dérisoires, ils vivent dans une véritable misère dans les quartiers périphériques (Jorf, Tarrast, Dcheira, Tikiouine...).

- Juste après, les petits commerçants, certains réparateurs et la plupart des commerçants au souk constituent le second groupe. Ils arrivent à assurer leurs besoins vitaux et souvent à construire leurs propres logements dans les nouveaux quartiers périphériques sous-équipés (Lamzar, Azrou, Temsia, Kelâa...). Les signes de pauvreté ne sont pas tout à fait écartés.

- Le troisième groupe se compose des commerçants et des prestataires de services qui ont réussi leur installation et leur intégration et qui constituent en quelque sorte une classe

¹⁵- Lieux de rencontre des musulmans qui partagent une même doctrine pour pratiquer les principes de l'Islam. Les plus pratiquées au Maroc sont *nassirya*, *drkaouiya*, *tijaniya*.

moyenne commerciale. Ils se concentrent dans les nouveaux quartiers d'Inezgane, de Dcheira et d'Agadir. C'est un groupe qui exige une qualité de vie citadine.

- En haut de l'échelle, nous trouvons un peu moins de la moitié des grossistes et certains commerçants de détail et de services (bijoutiers, professions libérales...). Nous pouvons les considérer, sans aucune hésitation, comme les bourgeois commerciaux. Mais, hormis la construction de leurs villas dans les quartiers de Moulay Rachid et de Taghzout et la circulation dans des voitures de luxe, ils mènent une vie modeste et continuent à porter des habits traditionnels et même à fermer leurs locaux à l'appel de chaque prière de la journée. Ils partent rarement durant leurs vacances en tournée dans le Nord du Maroc ou à l'étranger. Ils sont de vrais bourgeois sans mener une vie bourgeoise.

Dans une ville où les distances à parcourir sont réduites, la présence d'activités variées, de commerces différents et de divers services à l'intérieur d'un même espace renforce le rayonnement de chacune de ces activités et étend l'aire d'influence de la ville. Après avoir étudié les localisations et l'impact économique dans le pôle d'Inezgane, il convient d'examiner à présent son rayonnement externe.

Quatrième partie

**INEZGANE DANS L'ESPACE REGIONAL :
IMPORTANCE DES ECHANGES AVEC LE GRAND
AGADIR ET LES VILLES DU SUD**

"Les activités commerciales se passent toujours dans l'espace : qu'il s'agisse de transporter des produits de leurs lieux d'origine jusqu'aux endroits où ils sont mis à la disposition des consommateurs d'aménager, selon des formules variées, les établissements où ils sont mis en vente, pour servir les besoins de clientèles réparties sur des territoires plus ou moins étendus".

Bize P., 1982

Introduction

Doté d'un équipement commercial important, géré par un ensemble humain dynamique et situé sur un axe très fréquenté, Inezgane bénéficie des atouts nécessaires pour développer des flux intenses dans une large région par ailleurs sous-équipée.

Durant la période coloniale, il était le principal centre de collecte des produits ruraux avant leur redistribution dans les villes du Nord ou l'exportation par le port d'Agadir. En même temps, grâce essentiellement aux souks, il diffusait les produits urbains dans la plaine du Souss et les montagnes environnantes. Aujourd'hui, le même fonctionnement subsiste. Seuls les produits et les acteurs changent. Inezgane s'impose toujours comme le centre commercialement le plus influent. Il est devenu plus fort avec la production agricole des périmètres aménagés qui le considèrent comme leur relais pour l'arrière-pays (pour le Souss aval).

En outre, la domination d'Inezgane a été facilitée par l'irruption dans la campagne des moyens de transports. Le développement de l'infrastructure routière a permis d'étendre l'aire de collecte des produits ruraux et celle de la distribution des produits urbains.

Son souk, depuis les années soixante, s'est affirmé comme un pôle d'émission de commerçants dans toute la région. Il conserve depuis lors son rôle d'approvisionnement de bétail de la plupart des chevillards et de nombreux grands bouchers, principalement du Sud.

A l'inverse, faute d'une infrastructure productive, Inezgane apparaît sous l'emprise de la capitale économique pour les produits urbains tout comme pour le drainage de capitaux, vers les sièges des banques, qui n'est pas compensé par des investissements. Ce drainage laisse-t-il à Inezgane une chance et un rôle dans l'organisation de l'espace soussi ? Quel pouvoir réel y a-t-il derrière son rayonnement ? Peut-on parler d'une complémentarité spatiale entre l'aire d'influence de chaque composante commerciale ?

Enfin, en dehors du cadre administratif, les relations commerciales se tissent à travers tout un système de flux unissant les points d'un ensemble urbain qui n'a pas besoin d'être nettement hiérarchisé mais qui doit être irrigué et drainé par les voies de communication. Il convient donc de déterminer le degré de cohérence interne et les limites spatiales de la région commerciale d'Inezgane.

Chapitre I**LES BASES DE LA PREEMINENCE DES FIRMES COMMERCIALES
D'INEZGANE**

Dans la moitié Sud du Royaume, des raisons particulières liées aux distances très grandes et à la circulation ont influé sur le développement de toute la région. Faute de ressources, hormis la plaine du Souss, la quasi-totalité de la région est pauvre. La mise en valeur de la plaine a produit des transformations économiques fondées sur une production agricole importante.

Cette surproduction nécessite l'installation d'une chaîne commerciale qui finit soit sur les marchés de gros soit par le port d'Agadir pour l'exportation. Inezgane est, depuis l'époque coloniale, le grand souk de la région et il était qualifié pour devenir le grand marché de la production agricole soussie.

Cette fonction nécessite une circulation intense des personnes et des marchandises. De ce fait, la position charnière du Souss au Sud du pays ne joue-t-elle pas en faveur d'Inezgane pour étendre son champ d'action ? Doit-on considérer qu'il suffit d'un réseau de transports pour que ce dernier donne lieu à une activité commerciale intense ? Enfin, ce trafic n'engendret-il pas une inégalité entre centres en matière d'équipement ?

**A- LES ASSISES GEOGRAPHIQUES : DES POTENTIALITES
FAVORABLES****1- Un champ d'action étendu mais peu peuplé**

Par mesure de sécurité, dès 1948, le pouvoir colonial a divisé les territoires acquis au Sud de Marrakech en trois cercles : Inezgane, Taroudant et Tiznit. Dès lors, chacun d'eux administrait et contrôlait de larges régions : le Haut Atlas occidental et le Souss aval par Inezgane, une partie du Haut Atlas central, l'Anti-Atlas oriental et le Souss amont par Taroudant et de la plaine de Tiznit jusqu'à Assa, en passant par l'Anti-Atlas occidental, la région d'Ait Baâmrane, Goulmim, Tata jusqu'aux frontières contrôlées par les Espagnols par Tiznit.

Pour gérer son vaste territoire, Inezgane s'est doté d'infrastructures : un complexe administratif, un tribunal, un bureau de poste, une gendarmerie et la plus grande prison du Sud.

Ces services ne font pas seulement appel à un personnel nombreux mais aussi à une fréquentation plus ou moins espacée de la plupart des usagers.

La politique de régionalisation entreprise au Maroc après l'indépendance visait à atténuer les inégalités régionales. En effet, en dépit de l'introduction d'une planification par le Dahir du 16 juin 1971 relatif à la création des sept régions économiques, l'implantation des équipements urbains et de l'infrastructure de communications obéit à un souci de rentabilité. La localisation des projets importants a donc lieu dans des zones à fortes potentialités économiques (les régions du Nord). Ainsi, le déséquilibre est avant tout administratif puisque *"le nombre moyen des communes qui composaient chaque cercle... était de l'ordre de 10 communes, à l'exception de certains cercles qui ont toujours englobé un nombre plus élevé de communes, tels que le cercle de Taroudant (32 communes) et celui d'Inezgane (24 communes)"* (Basri D., 1988). Même le découpage régional reste contestable. Il suffit de rappeler que la région Sud s'étend sur 55,5% de la superficie du Royaume et qu'elle accueillait en 1994 environ 12,4% de la population nationale.

La densité résume enfin le déséquilibre dont souffre cette politique de régionalisation. En moyenne, elle est de l'ordre de 35,5 habitants par km². La densité dans la région la plus peuplée (Nord-Ouest) est 23 fois plus importante que la région la moins dense (Sud)¹. Cette dernière dispose d'une métropole qui est à la fois un centre de décision et de services, Agadir. La proximité physique d'un tel pôle a des répercussions positives sur l'animation d'Inezgane. Son souk, déjà important, a renforcé son poids commercial, essentiellement grâce aux ruraux venus de loin pour s'approvisionner matériellement et administrativement et, souvent, pour écouler leurs récoltes.

Ainsi, l'ascension graduelle dans l'échelle administrative, le vide urbain du Sud et le voisinage d'Agadir ont permis à Inezgane d'élargir son champ d'action en se basant surtout sur un tertiaire privé puissant.

2- Le principal débouché d'un arrière-pays riche

Au cours d'une longue période d'oubli, la plaine du Souss n'a connu que l'agriculture traditionnelle qui s'étendait sur environ 13.000 ha (selon Popp H., 1983) voire 50.000 ha (selon Zeys P., 1932). Cette superficie est ordinairement cultivée par irrigation grâce à la dérivation des eaux superficielles par de nombreuses *séguia*, dans la région de Taroudant comme dans la région d'Ait Melloul, par prélèvement des eaux souterraines à partir des puits à

¹ - Elle est la suivante dans les sept régions économiques : le Nord-Ouest (174,4 hab/km²), le Centre (168,6), le Tansift (90,5), le Centre-Nord (65,0), le Centre-Sud (22,8), l'Oriental (22,3) et le Sud (7,6).

l'aide de la traction animale (*naora*) dans la région de Houara et par des *khattaras* au Sud d'Oulad Berhil.

Les colons ont pris conscience des riches ressources de l'aquifère souterrain du Souss. En raison du climat à tendance tropicale et de l'existence de très anciennes orangeries à Biougra et à Taroudant, ils se sont lancés dans des cultures exotiques avec notamment des bananes depuis 1934. Or, "on avait remarqué avec surprise que les jardiniers parvenaient à offrir sur le marché d'Agadir des légumes frais toute l'année et la réputation du Souss primeuriste se confirmait" (Aziki S., 1983). Depuis, le nombre des primeuristes exportateurs s'est très vite accru : ils étaient 2 en 1935, 12 en 1936, 20 en 1937 et 35 en 1938.

La mise en valeur de la plaine de Souss a été entreprise sur une grande échelle avec l'introduction de l'agrumiculture. En raison de la spoliation du patrimoine foncier, les meilleures terres cultivables ont été accaparées par les colons. Les agrumes réussissaient mieux, les exportations ont commencé en 1939. Ainsi, "depuis le début des années quarante, la colonisation privée développa un véritable "boom" d'achats de terrains et une mise en valeur de superficies agricoles" (Popp H., 1983).

Après l'indépendance, sur 30 000 ha d'exploitations coloniales, l'Etat marocain n'a repris immédiatement que 30 ha. C'est surtout entre 1965 et 1973 que les terres des colons sont passées aux mains de propriétaires marocains dont une majorité issus de la bourgeoisie citadine résident à Agadir, à Casablanca, à Fès et à Rabat. La superficie de ces terrains varie de 50 ha à 200 ha. Quant aux "grands domaines de plus de 200 ha, (ils) sont dans 90% des cas achetés par des hauts fonctionnaires de l'Etat" (Aziki S., *ibid.*). La récupération des terres colonisées n'a été achevée que vers 1978 sans clarifier la situation juridique de la plupart des terrains récupérés.

En tout état de cause, dans les années quatre-vingt, le Souss comprenait environ 100.000 ha irrigables et 13.000 ha en *bour* (cultivés à sec), dont 20% dans la plaine de Massa et 5% dans des périmètres irrigables de montagne. Pourtant, parmi les spécificités de la plaine, les faibles précipitations et la succession des années sèches provoquent un important manque d'eau. Parallèlement à la mise en valeur et à la création de nouveaux périmètres d'irrigation dans la plaine et en amont, la mobilisation des ressources atteint son maximum. Le réseau hydraulique se limite à deux oueds : celui du Souss et celui du Massa. Deux barrages ont été construits pour collecter les réserves des montagnes du Haut Atlas et de l'Anti-Atlas. Les réserves d'eau du barrage Youssef Ibn Tachfine sur l'oued Massa (310 millions de m³) sont destinées à l'irrigation du périmètre de Souss-Massa depuis 1973. Pour satisfaire les besoins en eau du secteur moderne qui se développait dans la partie centrale près d'Ouled Teima, pour

améliorer le secteur agricole traditionnel tout au long de la rive droite de la vallée et pour créer un secteur moderne nouveau de 6000 ha aux alentours d'Ouled Teima, l'Etat a construit en 1981 le barrage d'Abde El Moumen sur l'oued Issen, d'une capacité de 380 millions de m³. Un troisième barrage, en cours de construction, à Aoulouz sur l'oued Souss, a pour objectif la résorption du déficit du bilan hydraulique et doit faire face à la fuite des eaux superficielles vers la mer (335 millions de m³).

Dans ces conditions, la production agricole est assez diversifiée :

- La production maraîchère arrive en tête avec entre 350 et 400 000 tonnes, dont 46% réservées à l'exportation. La plaine représente donc environ de 35 à 45% de la production nationale.

- Le verger agrumicole du Souss se répartit entre 1600 producteurs et occupe une superficie de 19.000 ha, dont 66% à Ouled Teima, 31% à Taroudant et 3% à Ait Melloul. La production annuelle s'élève en moyenne à 350 000 tonnes, dont les trois quarts sont réservés à l'exportation.

- Selon les conditions climatiques, la production de céréales varie entre 0,5 et 1,5 million de quintaux, dont 55% sont produits dans le périmètre irrigué. Une grande quantité est réservée à l'autoconsommation.

- Le succès agricole de la culture des bananes depuis 1934 incite les agriculteurs à s'y intéresser davantage. Celle-ci occupe environ 150 ha et produit environ 2000 tonnes.

- Les autres produits représentés sur le marché sont d'abord les oliviers qui occupent un peu moins de 14 000 ha (5% seulement du nombre d'oliviers à l'échelle nationale). La production est estimée à 30 000 tonnes, dont 60% sont transformés sur place dans les *maâsra* traditionnelles (moulins). Les amandiers localisés dans les piémonts et dans les vallées de montagne occupent environ 7000 ha et produisent de 2000 à 3000 tonnes.

En définitive, l'organisation de l'activité agricole dans la plaine du Souss a abouti à une dualité au niveau des circuits de commercialisation des produits ruraux bruts. D'une part, les grands propriétaires terriens et les sociétés exportent après le conditionnement de leurs produits vers l'étranger par le port d'Agadir. Ces producteurs-exportateurs sont le plus souvent des citoyens. D'autre part, le secteur traditionnel, matérialisé par les souks ruraux et les marchés urbains, assure essentiellement la consommation locale, régionale et même nationale.

Les principaux marchés du Souss sont celui d'Inezgane et celui d'Ouled Teima. Dans les années quinquante-dix et au début des années quatre-vingt, un autre marché à Ait Melloul était réservé à la vente en gros de la tomate. Il occupe une surface de deux ha sur la route de Biougra. Les achats sont destinés au conditionnement (36%), à l'exportation (60%) et aux marchés du Nord (4%). Les échanges journaliers varient de 70 à 500 tonnes (Aziki S. *ibid*).

Depuis le milieu des années quatre-vingt, le marché a cessé de fonctionner quotidiennement, excepté pendant les deux ou trois mois durant lesquels la production de la tomate était plus importante. Son animation a été en grande partie récupérée par le marché de gros d'Inezgane². Ce dernier compte, depuis longtemps, parmi les plus grands marchés du Royaume. Son activité est de quelque 3000 tonnes par jours. Le marché de gros d'Ouled Teima, par contre, a été récemment construit. Il se tenait précédemment sur la place du souk El Khémis. Avec ses 118 magasins et 70 petits locaux (1996), ce marché est devenu un concurrent gênant pour celui d'Inezgane. Mais les expéditions de fruits et légumes à partir de ce marché sont très limitées par l'importance et le dynamisme des stations de conditionnement installées dans la région. De ce fait, la fonction principale du marché d'Ouled Teima est la collecte en faveur des grossistes d'Inezgane ou même de certaines stations de conditionnement, tout en ravitaillant certains souks locaux.

Ainsi, les transformations économiques qui ont affecté la plaine du Souss n'ont pas manqué de se répercuter positivement sur Inezgane. Cette dernière ville joue son rôle de principal débouché d'une vaste région de production (outre son arrière-pays immédiat - le Souss aval -, une grande partie du Souss amont et Massa). Dans ces conditions, il était nécessaire de la replacer dans le contexte régional, en tenant compte du fait qu'elle est de plus en plus sollicitée par les ruraux de la plaine. Si le commerce constitue le rouage entre production et consommation, à une production de masse correspond une distribution à grande échelle, c'est ce rôle qui a été attribué à Inezgane. Enfin, cette intensification des relations ville-campagne génère de nouveaux flux importants.

B- LES FLUX DE TRANSPORT : UN EXEMPLE DE LA POLARISATION D'INEZGANE

"Aux tout premiers jours du commerce, l'homme a construit des routes pour pouvoir amener ses marchandises au marché" (Horner S., 1991). Tel est le point de départ nécessaire pour traiter le domaine de transport. Au fur et à mesure que les données s'accumulent, le trafic des personnes et des marchandises se présente comme l'un des pivots qui, avec le commerce, garantit à Inezgane un développement exceptionnel. Avant d'aborder ces flux, *"il faut prendre en considération le dessin du réseau et l'intensité de la circulation qui donne la meilleure image possible de l'influence régionale d'une ville"* (Beaujeu-Garnier J., 1980). Etant donné que le

² - En raison de la forte concurrence, les intermédiaires n'attendent plus que la marchandise arrive au marché. Désormais, ils vont chercher les tomates sur les lieux de production. La plupart s'installent à Biougra pour collecter la production des petits fellahs qui ont l'intention de la vendre à Ait Melloul ou à Inezgane.

transport est un support pour intensifier les rapports économiques, quelle dimension ajoute-t-il à Inezgane ?

Pour appréhender cette question, six enquêtes et un comptage ont été réalisés. Trois enquêtes intéressaient le trafic des voyageurs (comptages de voyage national et international, de transport urbain par autobus et par les grands taxis). Deux enquêtes ont concerné le flux des marchandises : d'une part auprès des acteurs privés (camions et camionnettes) et, d'autre part, auprès de l'Office National de Transport (O.N.T.) en s'intéressant au volume et à la nature de marchandises. Au niveau du transport routier, nous avons effectué un comptage des entrées et des sorties des véhicules à Inezgane. Dans une journée normale, en semaine, de 7 h à 19 h, ce comptage concernait le nombre et les différents types de véhicules pour les comparer aux statistiques officielles. Enfin, une enquête menée auprès des travaux publics avait pour but de fournir une idée du trafic routier de la région.

1- Inezgane au centre d'un réseau de circulation dense

a- Le réseau routier : un petit segment routier au volume de trafic digne d'une autoroute

Le schéma routier de la région du Souss révèle deux types de liaisons : les premières reliant le Souss aux autres régions du pays et les secondes reliant les agglomérations du grand Agadir à leur arrière-pays.

En effet, l'organisation du trafic s'effectue sur les deux axes Nord-Sud (R.P. 30) et Est-Ouest (R.P. 32). A ces voies de circulation, importantes à l'échelon national, s'ajoutent d'autres routes secondaires et tertiaires qui intensifient les rapports économiques entre les centres du grand Agadir et la plaine du Souss. Ainsi, la R.S. 509 reliant Ait Melloul à Ait Baha en traversant Biougra est la plus importante puisqu'elle permet de relier les différents centres agricoles de la région avec les grands marchés urbains.

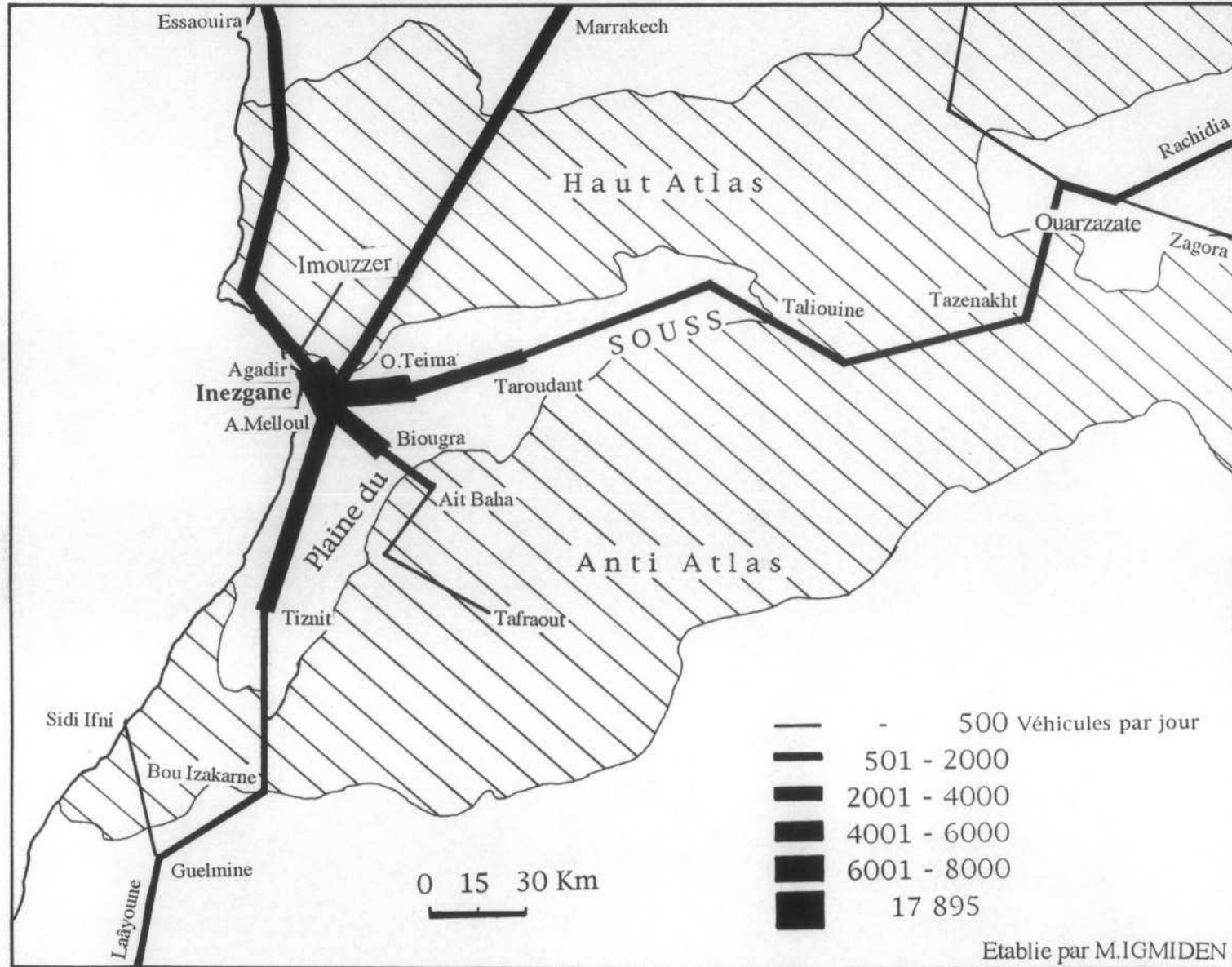
Pourtant, compte tenu de l'importance économique de la région et de l'importance stratégique des provinces sahariennes, ces dernières sont très peu desservies en routes. La région économique du Sud s'étend sur 55,5% du territoire du Royaume et 12,4% de la population y vivent (1994), alors que son infrastructure routière ne représente qu'entre 10 à 12% des routes revêtues au Maroc, soit environ 30.000 km (1995).

L'examen de la circulation routière, sous l'angle des flux de véhicules entre les centres urbains de la plaine d'une part et entre ceux-ci et d'autres régions, d'autre part, nous permettra de mieux saisir l'importance des relations de chaque centre, y compris Inezgane.

La carte tracée d'après le recensement des véhicules (fig. n° 23) met en valeur la concentration du trafic dans un rayon de moins de 80 km des agglomérations du grand Agadir.

Fig :23 Circulation routière journalière moyenne sur les voies du Souss et sa région

320



Source : Ministère de l'Équipement

Direction régionale des travaux public d'Agadir - Comptage routier 1990

En effet, le trafic journalier moyen entre Agadir et Ait Melloul est de l'ordre de 17 895 véhicules. C'est l'un des axes les plus chargés du Royaume, en raison non seulement du trafic régional et local mais aussi du trafic national puisqu'il est considéré comme le prolongement de la R.P. 8 (Agadir-Casablanca) et débouche sur deux routes principales, la 30 vers le Sud et la 32 vers l'Est jusqu'à Ar-Rachidia. Sur ces deux dernières, le trafic enregistre une nette diminution en s'éloignant d'Ait Melloul. Pourtant, la première doit son intensité à l'ouverture vers les provinces sahariennes et la deuxième doit la sienne à l'exploitation intensive du périmètre agricole moderne.

Deux remarques s'imposent ici :

- La route secondaire qui relie Biougra et Ait Melloul, insuffisamment équipés, connaît un trafic plus dense que la R.P. 30. C'est un axe très dynamique qui draine l'essentiel du trafic de marchandises à destination du marché de gros d'Inezgane et du port d'Agadir. Depuis peu, Biougra est devenu chef-lieu de province, ce qui va renforcer davantage le trafic sur cet axe.

- Les relations de la plaine du Souss avec le Nord du pays s'effectuent à travers quatre franchissements du Haut-Atlas. La route principale n° 31 reliant Ouarzazate à Marrakech est fort peu dynamique. La route secondaire n° 501 reliant Ouled Berhil à Marrakech est très difficile et souffre toujours des intempéries. La troisième, la R.P. 8, reliant Agadir à Essaouira, la plus ancienne, la plus longue et la plus étroite, a gardé toute son importance. Depuis la mise en service au début des années soixante-dix de la R.P. 40 (Agadir-Marrakech par Argana), on entend dire que la R.P. 8 est en déclin. Toutefois, les statistiques démontrent formellement qu'Essaouira est autant en relation avec Agadir que Marrakech.

Enfin, les grandes distances, les faibles densités humaines et la faible densité du trafic, où toutefois le trafic lourd et léger l'emporte sur les voitures particulières, sont les éléments qui rendent compte de la diminution de trafic de R.P. 30, surtout au Sud de Tiznit.

Bref, la circulation se trouve en conformité avec les réalités humaines : les courants d'échanges les plus actifs se localisent dans les agglomérations du grand Agadir, les plus peuplées et les plus évoluées économiquement.

b- Un trafic automobile massif et différencié dans la ville

La section Agadir-Ait Melloul connaît une forte densité de trafic, dépassant largement les 20.000 véhicules par jour³. Malgré la valeur des comptages officiels et leur utilité incontestable, ces derniers ne donnent que des indications sur le volume global du trafic alors

³ - Au cours d'une journée normale, de 7 h à 19 h, nous avons compté 17 895 véhicules. Pour les autres heures, nous avons estimé le trafic à environ 7972 véhicules, ce qui porte le trafic journalier à 25 171 véhicules.

que la nature des produits transportés n'est pas évaluée. C'est pourquoi nous les avons complétés par deux séries de comptages : la première concerne la section Agadir-Ait Melloul au niveau d'Inezgane et la deuxième intéresse les véhicules qui sont réellement entrés à Inezgane et qui permettent d'indiquer sa place dans ce trafic.

Ainsi que le montre le tableau n° 74, l'effectif le plus important, comme pour toute grande route, est celui des véhicules privés dont les motifs de déplacement sont souvent d'ordre personnel, administratif et social. Les véhicules de marchandises sont également importants et représentent environ 20% depuis le raccordement des provinces sahariennes au réseau national. Par contre, le déplacement des voyageurs représente le quart des mouvements mais il est dominé par des voyageurs locaux et semi-régionaux.

Tableau 74 : Le trafic routier journalier à l'intérieur d'Inezgane selon les catégories de véhicules

Type de véhicules	Av. M. Essoussi		Av. Mohamed V		Av. Chetouka		T O T A L	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Véhicules privés	1687	26,6	2135	63,5	2503	81,1	6325	49,4
Grands taxis	3273	51,5	426	12,7	81	2,5	3780	29,5
Camionnettes	764	12,1	391	11,6	296	9,6	1451	11,3
Camions	202	3,2	292	8,7	198	6,4	692	5,4
Autocars	97	1,5	27	0,8	5	0,2	129	1,1
Autobus	324	5,1	90	2,7	7	0,2	421	3,3
TOTAL	6347	100	3361	100	3090	100	12798	100

Source : Enquête personnelle - 1993

Inezgane est relié à cet axe (Agadir-Ait Melloul) par 3 routes que 12.798 véhicules empruntent quotidiennement. La plus importante est l'avenue Mokhtar Es-Soussi (6347 véhicules). C'est une route essentiellement commerciale et les voitures individuelles n'y représentent que 26,6%. L'installation de la gare routière, du souk, du marché de gros et du marché municipal dans cette avenue explique le choix de cette route par les autres catégories de véhicules. L'avenue Mohamed V, l'axe d'Inezgane, est davantage une route administrative. Les voitures privées dominent donc avec 63,5%. Le pourcentage important des camions s'explique, d'une part, par l'installation des entrepôts de légumes (de pommes de terre et d'oignons), réservés essentiellement au ravitaillement des militaires du Sud et, d'autre part, par la liaison de l'avenue Mohamed V à la route principale 40 (vers Marrakech par Dcheira). Ainsi, tous les camions chargés de fruits et légumes venus du Nord, empruntent cet axe pour arriver au marché

de gros. Enfin, l'avenue Chtouka est un axe scolaire et résidentiel. Le trafic est dominé par les voitures personnelles.

Même si Inezgane n'est pas un carrefour - par rapport à Agadir ou à Ait Melloul - il profite pleinement de cette infrastructure routière. Il est traversé par la route la plus fréquentée du Maroc qui est empruntée par plus de 20 000 véhicules par jour dont la moitié visitent réellement la ville. Cette route est un support avantageux pour recevoir et redistribuer les marchandises.

Cependant, la vitalité du transport a aussi ses revers. Avec des routes exigües et en l'absence de véritable parking, les 13 000 véhicules qu'y circulent quotidiennement transforment Inezgane en un grand souk rural. Le bruit, l'encombrement et la pollution sont devenus insupportables pour les visiteurs. Le retour des R.M.E. les mois de juillet et d'août et l'absence de contournement aggravent la circulation qui se bloque sur les principales avenues de la ville.

2- La plus grande gare routière du Sud

La croissance d'une ville ne dépend pas seulement de son dynamisme interne mais aussi de sa capacité à nouer des relations avec son arrière-pays et les régions lointaines. Le transport, dans ce cas, donne une idée souvent représentative du rayonnement urbain puisqu'il reflète l'état des relations entre la ville et les espaces qu'elle tend à organiser. Ce rayonnement suppose, tout d'abord, une intense circulation des hommes et des marchandises.

a- Le transport urbain maintient Inezgane comme nœud régional

• *L'autobus : les sociétés privées au secours d'Inezgane*

Le grand Agadir est l'unique agglomération du Souss qui dispose d'un réseau de transports en commun. En fait, depuis les années cinquante, un Français, un certain Simon a créé la première société de transports urbains avec deux véhicules assurant la liaison entre Talborjt et Inezgane. En 1970, cette société est passée entre les mains d'un Soussi, "Bouzia". Dix autobus, à l'époque, reliaient Agadir-ville à Anza (quartier industriel) et à Ait Melloul et, surtout, il y avait la ligne d'Inezgane, qui était la plus bénéficiaire.

En 1977, les mouvements de personnes étaient assurés par la Régie Autonome des Transports d'Agadir (R.A.T.A.G.). Une entreprise publique assure les liaisons entre les quartiers d'Agadir et les localités périphériques à un tarif social.

La R.A.T.A.G. a connu une grande expansion. Le nombre de lignes est passé de 4 à 26 entre 1978 et 1994. Le nombre de véhicules circulant en même temps est passé de 24 à 105. Quant à la longueur du réseau, elle a été multipliée par 10, au cours de la même période. La carte (Fig. n° 24) montre que l'entreprise a bien élargi son aire de desserte. Parallèlement, le nombre de voyageurs s'est accru d'un taux annuel de 13,21%, passant de 5.137.000 à 29.206.000 entre 1978 et 1993.

Sur les 26 lignes exploitées, 8 assurent une liaison au départ d'Inezgane pour desservir les nouvelles agglomérations, surtout celles du Sud. Le nombre de voyageurs sur ces lignes a chuté de 4,4% par an de 1985 à 1993. Il en est de même sur les deux autres lignes qui relient Inezgane à Agadir avec une diminution de 2,8%. Par contre, dans les lignes qui ont pour lieu de départ Agadir, nous pouvons distinguer 8 lignes qui assurent le déplacement entre les quartiers de la ville et seulement 6 lignes qui la rattachent aux autres agglomérations, principalement celles du Nord. Les voyageurs du premier groupe ont progressé entre 1985 et 1993 d'un taux annuel de 3,7% et ceux du deuxième d'un taux de 10,1% par an, grâce surtout à la ligne 21 qui relie Agadir à Ait Melloul en passant par de nouveaux quartiers de la ville (Dakhela, El Massira, l'Université) et par Tikiouine.

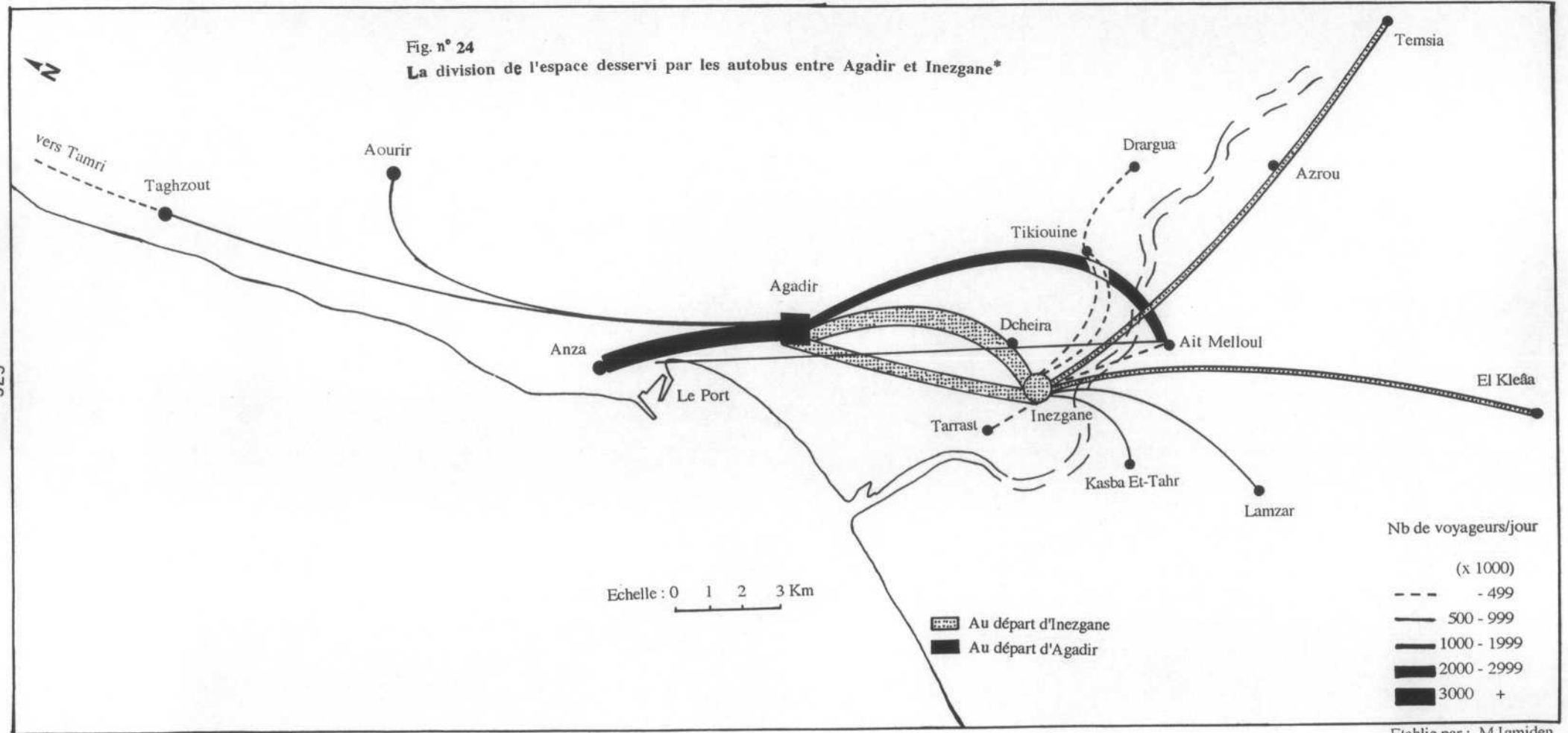
Au total, la R.A.T.A.G. emploie 45,1% de ses services au transport inter-quartiers d'Agadir et 18,4% pour la liaison avec les agglomérations voisines. Pour Inezgane, 26,3% de ces services intéressent la liaison Inezgane-Agadir et seulement 10,2% desservent certains centres du Sud du grand Agadir. Les deux situations s'expliquent par le souci de rentabilité. Les lignes périphériques sont plus déficitaires que les lignes centrales.

Pourtant, l'importance du transport urbain à Inezgane n'a pas vraiment régressé. Alors que la R.A.T.A.G. était en plein marasme et devant une demande s'accroissant au rythme de la croissance démographique et de l'extension du grand Agadir, l'offre s'est avérée insuffisante. Ainsi, la privatisation du secteur s'est imposée dès le début des années quatre-vingt-dix.

En effet, une première société a vu le jour en 1990. Il s'agit de "Grand Agadir Bus" (G.A.B.). La société est née d'une association de cinq hommes d'affaires soussis, dont deux commerçants de Paris, avec d'autres associés des sociétés de transport international, un grossiste d'alimentation à Inezgane et un gros commerçant de Casablanca... Ils étaient presque tous de la même tribu, Ait Rekha (Anti-Atlas). En se concentrant à Inezgane, la G.A.B. a été chargée de desservir des lignes périphériques ou rurales très coûteuses pour la R.A.T.A.G. (Inezgane - Kleâa, Inezgane - Temsia par Azrou, Inezgane - le nouvel aéroport) ou récemment créées (Inezgane - Biougra, Inezgane - Khemis Ait Amira, Inezgane - Ouled Dahou).

Deux ans plus tard, une deuxième société a vu le jour. Comme la première, elle a été créée par un gros commerçant de la place Voltaire à Paris, devenu grand propriétaire terrien et

Fig. n° 24
La division de l'espace desservi par les autobus entre Agadir et Inezgane*



Source : La régie Autonome des transports d'Agadir (R.A.T.AG), 1993

*Les neuf lignes inter-quartiers d'Agadir ne sont pas représentées

Etablie par : M.Igmiden

président de la commune rurale d'Ait Rekha, qui s'est associé avec un parlementaire sahraoui. "Atlas Agadir Bus" (A.A.B.) doit être affecté à la desserte de trois lignes seulement (Agadir - Taghzout, Agadir - Ait Melloul et Inezgane - Drargua par Tikiouine).

Dès leur apparition, les autobus privés ont connu une affluence remarquable, ce qui prouve que ce service répondait à une demande effective. Offrant un confort relatif et appliquant des tarifs peu supérieurs (en moyenne de 25% par rapport aux tarifs municipaux), les autobus privés étaient d'une grande utilité pour les migrants pendulaires.

Même si nous ne disposons pas de données sur les voyageurs des nouvelles sociétés, il apparaît qu'Inezgane a gagné avec le transport privé plus de voyageurs qu'il n'en a perdu. Avec les lignes récemment créées, Inezgane est devenu le terminus d'environ 15 lignes d'autobus. C'est donc un passage obligé pour la plupart des personnes résidant dans les localités du Sud et de l'Est du grand Agadir. Le puzzle d'un pôle de transport commence donc à s'ordonner.

Il faut signaler enfin que les autobus de R.A.T.AG et ceux des privés qui desservent les centres du Sud et Sud-Est, passent obligatoirement par Ait Melloul qui est le terminus de deux lignes.

• *Les grands taxis d'Inezgane : un moyen adéquat et efficace pour rayonner*

Le grand taxi est le moyen le plus remarqué du réseau routier du Souss, et particulièrement du grand Agadir. De 6 véhicules en 1954, les grands taxis, qui ont comme point d'attache Inezgane, sont passés à 344 en 1994. Le taux de croissance annuel est de 10,9%. Dans la même période, le taux de croissance annuel de ceux d'Agadir est de 8,7% (de 18 à 477). La période phare de cette croissance se situe entre 1988 et 1991, avec un taux de 45,2%, puisqu'on est passé de 80 taxis à 245 pour Inezgane. La crise dans le transport et surtout l'apparition des résultats des sondages à propos de la croissance démographique (89-90) ont constitué deux bons prétextes pour "inonder" la circulation routière du grand Agadir de véhicules bleus et blancs. Ce ne sont malheureusement pas les seules raisons.

Depuis 1980, l'ancien *Dahir* (loi), inspiré par les Français, autorisant les grands taxis à assurer le transport de voyageurs dans un rayon de 20 km de leur point d'attache, a été révisé. Le nouveau *Dahir* a étendu ce rayon à 50 km. En dehors de cette distance, les transporteurs peuvent effectuer une course (courssa) "aller simple" après autorisation du bureau de contrôle. Pour éliminer la concurrence des taxis des autres centres et pour "casser" le transport clandestin, les *Oumana* (sing. *Amine*) des grands taxis du Souss et du Sud ont signé un engagement permettant aux chauffeurs d'effectuer un voyage aller-retour de leur point d'attache vers n'importe quelle destination.

En plus du véhicule, l'artisan doit obtenir un agrément. Ce simple document fait le bonheur des uns et le malheur des autres. En principe, l'agrément est une récompense attribuée à des personnes qui ont rendu des services prestigieux à la nation (les anciens résistants, les familles des victimes de la guerre du Sahara) mais aussi un acte social en faveur de personnes âgées et matériellement défavorisées (les retraités, les anciens chauffeurs de taxis). Cependant, à partir du grand taxi n° 85 (1983), les licences sont plutôt délivrées aux non-Soussis. Parmi les 69 enquêtés, 50% des licences ont été accordées à des personnes des villes du Nord, dont 40% pour Rabat. Les autres ont été attribuées à certaines personnes d'Inezgane (10%), des autres agglomérations du grand Agadir (8%) et de Chtouka (12%). Cette situation a fait naître un nouveau marché et une véritable spéculation.

En effet, une fois délivré, l'agrément porte le nom de la province et le point d'attache du véhicule. Dans le cas d'Agadir, l'autorité provinciale est aussitôt prévenue. En raison de l'importance de la demande, des *Samsara* (spéculateurs), en complicité avec des fonctionnaires, se mobilisent pour rencontrer le ou les titulaires des nouvelles licences. Le nombre de ces *samsara* est de 7 à Inezgane (4 anciens chauffeurs, 2 ex-R.M.E. et un commerçant) et un peu plus de 10 à Agadir. Etant donné que la plupart des titulaires de licence pour Agadir et sa région résident dans les villes du Nord, les *samsara* se déplacent et se présentent comme des intermédiaires pour discuter des conditions de cession du droit d'exploitation. Retournés à Inezgane, ils rencontrent les nouveaux investisseurs qui ne manquent pas. Après avoir accepté leurs conditions, le propriétaire du grand taxi et le titulaire de la licence signent un contrat de 4 à 10 ans. En échange du droit d'exploitation de la licence, le propriétaire doit :

- soit acheter ce droit (clé) pour 80.000 Dh en moyenne (dont un tiers à un quart pour le *samsar*) et verser un loyer de 1000 Dh par mois ;
- soit payer uniquement un loyer de 2000 à 3000 Dh par mois au titulaire et un "petit bakchich" d'environ 10 à 30.000 Dh au *samsar*.

Ainsi, compte tenu de ces possibilités de gains, un certain nombre de titulaires ont-ils transféré le point d'attache de leur agrément de Khemissèt, Méknes, Bengrir, Beni Mellal, Rabat... aux centres du grand Agadir, et particulièrement à Inezgane.

Après la licence, la deuxième composante de ce système est le propriétaire du grand taxi. Avant 1988, la plupart des propriétaires étaient des commerçants d'Inezgane, des fonctionnaires ou même des artisans qui exploitaient leur propre véhicule. Après cette date, et en raison des bénéfices importants espérés, de nouveaux investisseurs sont apparus. Sur les 69 enquêtés, 30% des véhicules sont monopolisés par des associations de 2 à 3 personnes qui gèrent de 14 à 15 grands taxis chacune. 17% des véhicules appartiennent à des R.M.E., 12% à des commerçants, 10% à des agriculteurs et seulement 16% sont exploités par leurs propres propriétaires. C'est donc d'une véritable spéculation sur les taxis qu'il s'agit.

La dernière composante concerne les chauffeurs de taxis qui sont beaucoup plus nombreux que le nombre de taxis circulant. Etant donné le prix élevé à payer pour obtenir l'agrément, les propriétaires de taxis essayent de profiter au maximum de leurs véhicules en ayant deux chauffeurs par taxi. Chacun travaille une journée (de 6 h à 22 h) par commission de la moitié des bénéfices pour 8% des chauffeurs, d'un quart pour 50% et du tiers pour les autres.

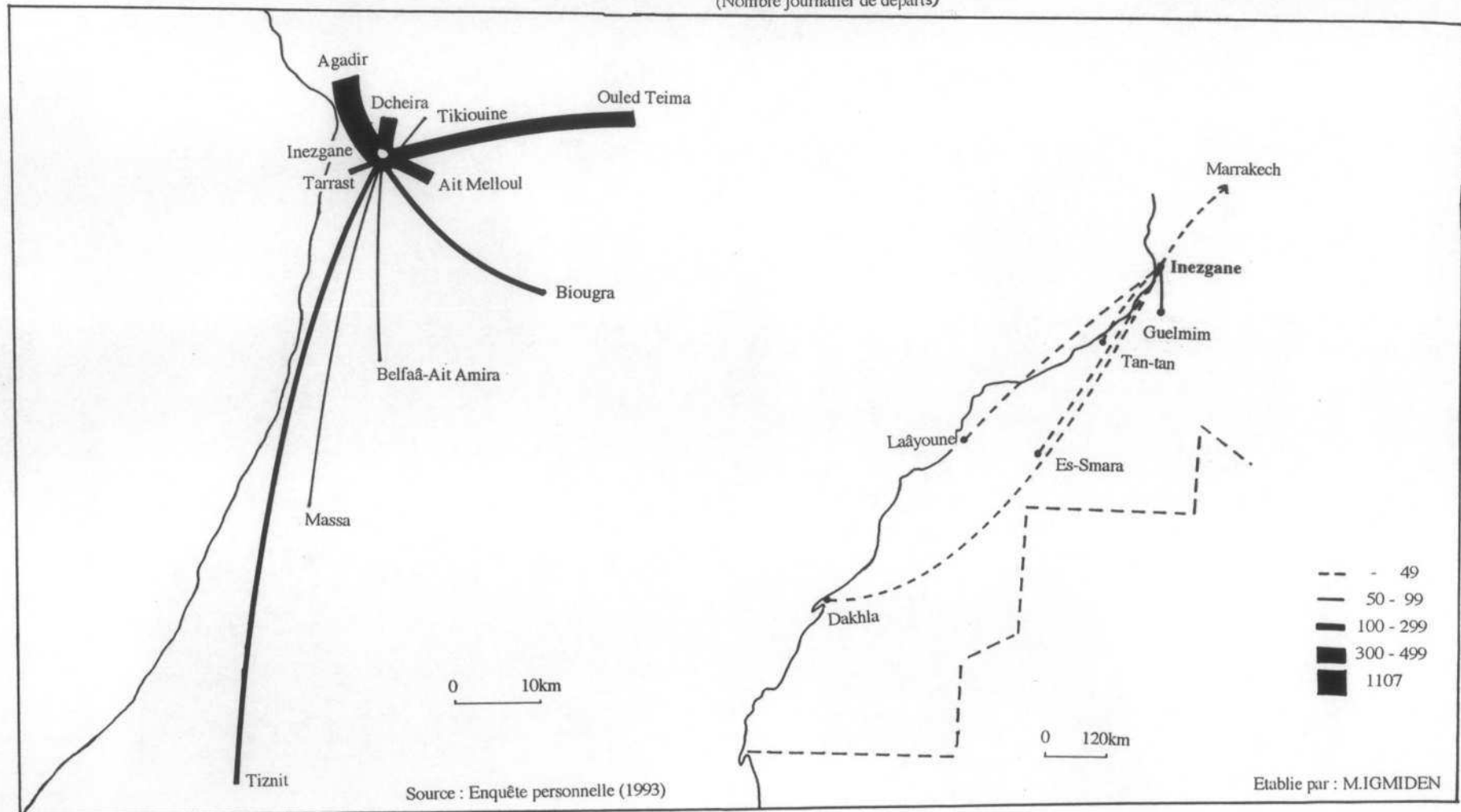
Une armée de chauffeurs envahit donc la place du grand taxi. Sur les 76 enquêtés (chauffeurs), 45% sont d'origine chtouki, 23% du Haut et de l'Anti-Atlas, 13% des agglomérations du grand Agadir et seulement 7% d'Inezgane. 50% d'entre eux résident dans les centres du grand Agadir et 38% ont choisi de rester dans leur localité des Chtouka.

Ils étaient, dans la plupart des cas, des chauffeurs d'autres véhicules, (29% conducteurs de pick-up, camion ou tracteur agricole), 18% des élèves, 8% des fellahs, 8% des commerçants, essentiellement des épiciers et 9% des ex-R.M.E. De retour au pays, ces derniers se sont installés dans l'une des agglomérations du grand Agadir. S'ils n'ont pas les moyens d'acquérir un commerce, ils se contentent de transformer leurs propres véhicules en grand taxi. Ainsi, la crise dans certains domaines et surtout le chômage, qui n'épargne plus personne, ont incité les jeunes à passer leur permis de conduire à la hâte, et moyennant souvent des "bakchiches", pour rejoindre le café des chauffeurs considéré comme "une salle d'attente". 41% des chauffeurs possèdent donc des permis obtenus après 1986 et 74% sont devenus des chauffeurs de grands taxis après cette même date. Le manque d'expérience, le nombre important de taxis sur toutes les lignes et la pression exercée par les propriétaires qui les incitent à effectuer davantage de voyages amènent les chauffeurs à provoquer beaucoup plus d'accidents que les conducteurs des autres types de véhicules.

Ainsi, le chauffeur de taxi qui était auparavant un "*grand homme, respectueux et rare*", n'est aujourd'hui qu'"*une personne de mouqef - un chauffeur à l'attache*" (interview d'un conducteur - 1992) qui attend qu'un propriétaire de taxi lui propose un remplacement d'un ou deux jours ou un essai d'une semaine.

Chaque grand taxi fait vivre ou survivre environ quatre familles : celle du responsable de l'agrément, celle du propriétaire et celles des deux chauffeurs. Il joue donc un rôle socio-économique majeur mais c'est dans l'organisation de l'espace qu'il exerce la plus forte influence.

Fig. n° 25 Le réseau de grand taxis au départ d'Inezgane
(Nombre journalier de départs)



De ce fait, en 1994, il existait environ 1095 grands taxis qui avaient des points d'attache dans 12 centres du Souss⁴. D'après nos comptages, environ 3000 grands taxis assurent quotidiennement la liaison entre Inezgane et les centres du Souss, voire du Sud. En raison de sa grande souplesse et surtout de sa rapidité, ce mode de transport est préféré par environ 6,5 millions de personnes par an. Trois niveaux peuvent être dégagés de la carte n° 25 :

- Au niveau du grand Agadir, il existe d'intenses flux quotidiens de voyageurs. Le nombre annuel de voyageurs au départ d'Inezgane vers les cinq agglomérations concernées⁵ est d'environ 4,7 millions (72,4% du total des mouvements). La ville d'Agadir monopolise, à elle seule, 50% de ces mouvements qui sont intenses surtout avant 8 h et entre 10 h et 13 h. Les raisons de ces déplacements ont une relation avec la fonction administrative, l'approvisionnement des commerçants d'Agadir, auxquels s'ajoute le rôle d'Inezgane comme centre de transbordement et de transit pour les habitants des autres agglomérations. Les rapports entre Inezgane et les autres centres du grand Agadir sont presque identiques. L'intensité de départs des grands taxis d'Inezgane se situe entre 9 h et 12 h, et après 18 h, ce qui explique que l'approvisionnement des commerçants est la raison principale de leur déplacement le matin bien avant les raisons d'ordre administratif. Le soir, c'est le retour, dans leur localité, des actifs qui travaillent à Agadir ou à Inezgane. Mais cela concerne aussi les déplacements pour achats ou pour loisirs puisqu'Inezgane est considéré comme une ville populaire qui ressemble à une médina.

- Au niveau du Souss, nous nous sommes intéressés aux six centres les plus développés (Ouled Teima, Tiznit, Biougra, Had Belfaâ, Khemis Ait Amira et Massa). 768 taxis assurent quotidiennement la liaison entre Inezgane et ces centres. Un peu plus de 4600 voyageurs empruntent donc quotidiennement les grands taxis vers ces destinations. O. Teima constitue la principale destination avec 42% des voyageurs, et attire plus de 2000 personnes par jour. Tiznit et Biougra drainent un peu moins de 20% chacune. Loin derrière arrivent Had Belfaâ, Khemis Ait Amira et Massa, qui ne réalisent ensemble que 20%. L'absence de Taroudant est éclipsée par le poids d'Ouled Teima qui exerce le rôle de transit pour les centres du Souss amont. Les voyageurs de ces centres se rendent à Inezgane pour la vente ou l'achat des fruits et légumes, l'approvisionnement chez les autres grossistes le matin et la recherche de meilleurs soins auprès des médecins spécialistes dans les cliniques et les hôpitaux d'Inezgane et d'Agadir. Pour O. Teima, il faut ajouter à ces raisons le "motif" d'achat et de loisirs par les consommateurs, principalement l'après-midi.

⁴ - En 1994, le nombre de grands taxis était d'environ 1095. Ces derniers étaient distribués comme suit : Agadir : 477, Inezgane : 344, Tiznit : 71, Ouled Teima : 57, Biougra : 48, Ait Melloul : 36, Tikiouine : 25, Dcheira : 17, Massa : 8 Belfaâ : 5, Tamsia : 3 et Inchaden : 3.

⁵ - Les centres sont Agadir, Ait Melloul, Dcheira, Tarrast et Tikiouine.

- Au niveau régional, les relations avec les centres du Sud sont numériquement très faibles. En moyenne, environ 44 grands taxis assurent chaque jour la liaison entre Inezgane et ces centres. Guelmim capte la majorité des flux avec 34%, mais son influence est moins importante que les statistiques ne le montrent. En réalité, un grand nombre de voyageurs sont obligés de payer le trajet jusqu'à Guelmim même s'ils descendent à Bou-Izakarne ou y transitent pour se rendre à Ifrane de l'Anti Atlas, à Tata ou dans d'autres villages de la région. Hormis Tan-Tan et Laâyoune, qui attirent respectivement 21% et 16%, les autres villes (Boujdour, Es Smara et Dakhla) captent moins de 10% chacune. Le voyage peu confortable dans un taxi et la durée du trajet, qui peut excéder 24 heures, expliquent cette faiblesse. Et surtout, les autocars de la Compagnie de Transports Marocaine (C.T.M.) ont mis en service une ligne vers Laâyoune et une autre vers Dakhla depuis 1990 et, peu après, les autocars de l'O.N.C.F. ont ouvert une ligne Marrakech-Laâyoune en passant par Inezgane. Hormis Guelmim, les raisons des déplacements dans les autres directions ont un rapport avec l'administration. La majorité des voyageurs sont des militaires. Récemment, des pêcheurs se sont installés le long de la côte de Tan-Tan à Dakhla et ils se déplacent à Agadir pour régler des problèmes financiers ou s'approvisionner en petit matériel de pêche. En ce qui concerne Guelmim, l'intensité des déplacements est due aux fonctionnaires et aux étudiants pendant la période scolaire, aux commerçants qui s'approvisionnent et aux patients qui recherchent de meilleurs soins médicaux.

Il reste à signaler qu'existent en moyenne sept départs chaque jour pour Marrakech, c'est-à-dire autant que de départs pour Laâyoune. Dans cette direction, les grands taxis rendent service aux voyageurs qui veulent se déplacer en urgence, en particulier dans la journée, car la plupart des autocars ne circulent qu'après 18 heures.

Pour conclure sur ce point, nous remarquerons que le déplacement des personnes obéit à l'inégalité entre centres en matière d'équipements de tous ordres. Il est tributaire des distorsions géographiques entre les lieux de travail et de domicile, entre les espaces de forte activité et d'autres d'activité primitive (de moindre importance). Cela implique une spécialisation des centres urbains. Par conséquent, les mouvements alternants sont l'expression logique des liens de subordination plus que de complémentarité. Les fonctions administratives, économiques et médicales exercent fortement une attraction sur les centres du Souss, voire du Sud. La fonction commerciale d'Inezgane a provoqué un jeu de relations complexes entre les circuits de voyageurs spécialisés dans le commerce (pour l'approvisionnement) et le passage de la clientèle dans les magasins (pour le ravitaillement).

Par ses multiples fonctions, à travers les autobus et surtout les grands taxis, Inezgane est parvenu à intensifier ses relations avec les centres du grand Agadir, à exercer une forte influence sur les flux du Souss et à assurer la plupart des déplacements venus du Sud. Ainsi,

l'interdépendance de ces différentes agglomérations aussi bien en matière d'emploi et d'achat que de loisirs est très importante. Elle augmente la mobilité des personnes et occasionne de multiples déplacements centripètes. Inezgane se trouve donc privilégié pour devenir un carrefour obligé pour tous les voyageurs du Souss et du Sud.

b- Le transport national et international de voyageurs : la grande gare des voyageurs du Sud

• Un pôle-étape pour le transport national

L'expansion du transport routier ne pouvait naître que du trafic interurbain à grande distance. En l'absence du chemin de fer, l'autocar est, par excellence, le moyen de transport public le plus répandu entre le Souss et les autres villes du Nord comme du Sud.

Avant d'aborder l'analyse des flux de voyageurs au départ ou des flux transitaires d'Inezgane, il convient de réaliser l'inventaire des équipements et des moyens de transports mis à la disposition des voyageurs dans la ville.

Ainsi que nous l'avons signalé dans la deuxième partie (Chapitre 1, Section 4), notre enquête sur le terrain a révélé qu'il existe 32 compagnies de voyages interurbains localisées, alors qu'il y a en réalité environ 46 compagnies, parmi lesquelles 18 entreprises exploitent plus de 2 véhicules et 28 disposent d'un unique véhicule. Les compagnies qui n'ont pas de local fixe utilisent les locaux des autres compagnies moyennant une commission. Il faut y ajouter 26 autocars identifiés comme cars soukiers.

Ainsi, les voyageurs d'Inezgane ont quotidiennement à leur disposition environ 130 autocars, comme le montre le tableau suivant :

Tableau n° 75 : Les autocars au départ et de passage à Inezgane

Destinations	Cars au départ	Cars de passage
Villes du Souss	20	37
Villes du Sud	17	10
Villes du Nord	46	-
TOTAL	83	47

Source : Enquête personnelle. 1993

Inezgane monopolise ainsi un peu moins des deux tiers des véhicules en service pour le transport des voyageurs dans le Souss. C'est, de plus, un passage obligé pour les lignes qui ont leur terminus dans les villes du Souss ou du Sud.

Au niveau des lignes transitant par Inezgane, il faut signaler l'importance de Tiznit, qui est le lieu de départ de 18 lignes régulières, dont 10 ont pour destination la capitale économique. Grâce aux nouvelles lignes des villes du Sud, Agadir assure 12 départs. Hormis Tafraout, qui est le terminus de 6 lignes, et Taroudant celui de 5 lignes, les autres localités ne sont reliées que par une ou deux lignes aux villes du Nord (souvent Casablanca et/ou Marrakech).

En ce qui concerne le nombre de voyageurs au départ d'Inezgane, nous avons calculé, à l'aide du personnel des agences de voyages, "une moyenne de remplissage" pour chaque ligne. Afin d'éviter la surestimation, nous n'avons pris en compte que 360 jours d'activité pour l'année. Même les jours creux de l'hiver sont largement compensés à l'approche des fêtes (fête du ramadan et de l'aïd El Kebir). Le résultat du calcul effectué apparaît dans le tableau suivant :

Tableau n° 76 Effectifs des voyageurs au départ d'Inezgane en 1992

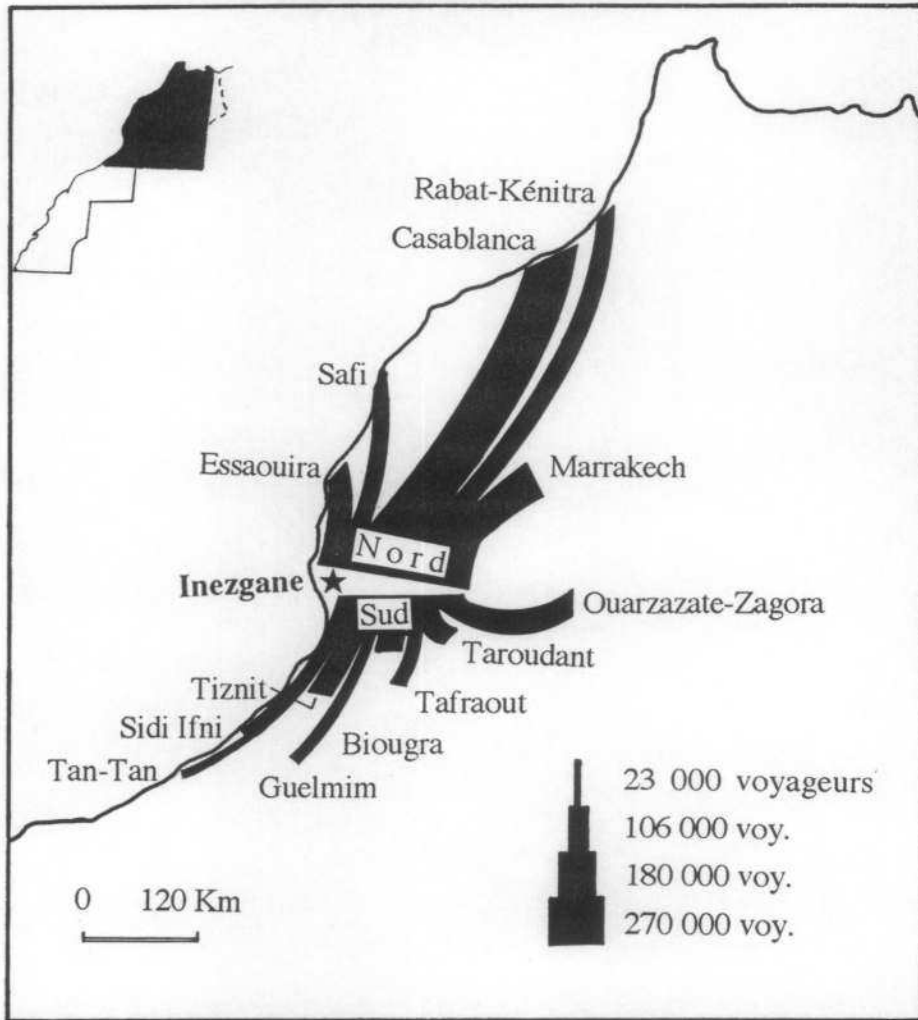
Villes	Nb de voyageurs	%
Biougra	126 000	S o u s s 25,2
Taroudant	105 840	
Tiznit	129 600	
Tafraout-A.Baha	48 600	S u d 20,1
Guelimim-TanTan-S.Ifni	113 400	
Ouarzazat-Zagora	126 000	
Casablanca	270 000	N o r d 54,7
Marrakech	180 000	
Rabat-Kénitra	118 800	
Essaouira-Safi	215 280	
TOTAL	1 433 520	

Source : Enquête personnelle - 1993

Ainsi, 1,4 million de voyageurs partent annuellement par la gare routière d'Inezgane pour se rendre vers diverses destinations. Trois grandes destinations sont à distinguer :

- Un niveau sous-régional est représenté par les centres de la plaine. Les trois centres attirent le quart des voyageurs, ce qui est très faible par rapport aux voyageurs qui optent pour les grands taxis, plus souples et plus rapides (313.000 contre 126.000 pour Biougra comme pour Tiznit). L'autocar reste en outre le moyen de transport le meilleur marché. Il s'assure à ce titre la fidélité d'une clientèle pour qui la question de prix entre en jeu. Il s'agit notamment des soukiers à qui le coffre des taxis ne suffit pas pour ranger leurs marchandises. En majorité pauvres, les ruraux préfèrent l'autocar pour le retour, et sont prêts à supporter une heure de trajet de plus pour économiser 2 Dh.

Fig. n° 26 Flux des voyageurs au départ d'Inezgane



Source : Enquête personnelle - 1993

Etablie par M. IGMIDEN

- Un niveau régional intéresse plus les agglomérations du Sud et du Sud-Est. Ces dernières captent seulement 20% des voyageurs d'autocars mais il faut y ajouter les 51.000 de Guelmim et de Tan-Tan qui voyagent en grands taxis. Les rapports entre Inezgane, Tafraout et Ait Baha ne sont pas aussi faibles que ne le montrent les statistiques. Les six autocars qui relient Tafraout à Casablanca et qui passent obligatoirement par Inezgane contribuent à intensifier ces rapports. Même si les agglomérations du Sud-Est entretiennent une relation habituelle avec Marrakech, la mise en application des régions économiques les a rattachées à Agadir. L'importance des mouvements de voyageurs entre Inezgane et Ouarzazate s'explique donc par les relations économiques (approvisionnement des commerçants, vente des produits ruraux, tels que des dattes, et du henné) et des relations de type social (la santé et l'émigration).

- Au niveau national, les villes du Nord captent la majorité des flux interurbains. Elles drainent 54,7% des voyageurs au départ d'Inezgane. L'influence de Casablanca tient à son rôle

économique et social. En effet, même si une grande partie des commerçants d'Inezgane sont motorisés, par tradition, ils préfèrent voyager en autocar pour se rendre dans la capitale économique ou à Marrakech. Au milieu des voyageurs, ils se sentent en sécurité puisque certains d'entre eux n'utilisent pas encore de chèques et qu'ils ont l'habitude de transporter des sommes d'argent colossales. En outre, les sièges de la plupart des grands sociétés du Royaume se concentrent à Casablanca. Un nombre important de voyageurs est attiré par ces sièges pour traiter leurs affaires ou pour chercher du travail. Au niveau social, Casablanca est un foyer d'immigration pour une population nombreuse originaire du Souss et de ses montagnes environnantes. De ce fait, de multiples relations d'ordre familial sont établies en permanence entre cette ville et le Souss. Marrakech attire 23% des voyageurs de ce groupe, contre 15% pour Rabat-Kénitra. Ces relations sont liées à des raisons d'ordre commercial et social, pour la première, et d'ordre administratif et culturel, pour la seconde. Il faut ajouter que les flux de voyageurs vers Casablanca, Marrakech et Rabat expliquent le rôle que jouent ces dernières comme villes-étapes pour se rendre dans des villes lointaines (Tanger, Tétouan, Fès, Al Hoceima, Oujda...). Enfin, la part d'Essaouira-Safi (27%) est due au transport soukier. L'importance des immigrés chiadmis et abdis dans l'agglomération du grand Agadir peut aussi expliquer ce lien.

Ainsi, Inezgane n'est pas seulement une grande gare de départ et d'arrivée, c'est aussi une cité offrant de multiples possibilités par ses fonctions commerciales, par la diversité de ses services et par son rôle financier. Elle bénéficie de réseaux d'autocars très denses rayonnant à longue distance. Les flux de voyageurs résument, en quelque sorte, la nature des relations tissées avec les villes du Nord. Le poids de Casablanca et, à moindre degré, de Marrakech explique clairement l'intérêt économique, et principalement commercial, qui guide ces rapports. De ce fait, ces villes exercent une grande emprise sur la région à travers Inezgane.

• *Le transport international routier de voyageurs : une fièvre de créations au profit des R.M.E.*

Le Transport International Routier des voyageurs (T.I.R.) est né avec la convention franco-marocaine de 1974. Douze autres accords ont été conclus avec d'autres pays, dont la plupart font partie de la Communauté Européenne, et peu après avec ceux de l'Union du Maghreb Arabe (l'U.M.A.). Les conditions d'agrément, considérées comme "faciles et

simples"⁶, ne sont pas soumises aux lois du marché. Elles suivent plutôt une logique politico-clientéliste⁷.

De 1974 à 1985, la Compagnie de Transport Marocaine/Ligne Nationale (C.T.M.-L.N) a monopolisé le transport international routier. Elle a mis à la disposition des voyageurs trois lignes principales : Tiznit-Paris en passant par Agadir et Marrakech, Casablanca-Lyon en passant par Rabat et Tanger et Oujda-Lyon via Nador.

En 1985, après le commerce, les Chleuhs se lancent dans le domaine du transport. L'Europa-Bus a été la première compagnie créée par une association de six personnes dont cinq commerçants d'Ait Rekha (Anti-Atlas) localisés à Paris et un avocat de Rabat (devenu plus tard ministre). Cette union n'a duré que trois ans, et trois frères, tous commerçants à Paris, ont fondé leur propre société de transport (Transport Union Voyages). Une année plus tard, les autres Chleuhs se sont retirés de la compagnie-mère pour créer une troisième compagnie (Hebdo) en association avec un grossiste d'Inezgane et un homme d'affaires casablançais de la même tribu. Hebdo, pour sa part, n'a résisté que quatre ans. Deux sociétés sont ainsi nées : Hebdo Express (1992), créée par l'un des commerçants de Paris et Assa-Tours (1993), créée par l'autre commerçant parisien. Les deux hommes d'affaires du bled se sont retirés du groupe.

Cet historique nous renvoie à ce que nous avons constaté dans le commerce. Au lieu de maintenir la compagnie-mère en tant qu'entreprise puissante comme C.T.M., ces Chleuhs ont préféré manifester leur développement graduel par de multiples compagnies à caractère familial (par la mode de gestion, par l'attribution d'emplois, par la clientèle visée...).

Nous avons choisi ces cas, parce qu'ils regroupent les compagnies les plus puissantes, maintenant des liens privilégiés avec l'espace soussi. Toutefois, les huit autres sont à l'image de celles-ci : elles ont été créées par des commerçants de Paris ou des hommes d'affaires du Maroc, tous Soussis.

En outre, en 1995, quatre autres compagnies possédant des lignes nationales⁸ ont été autorisées à effectuer des voyages à l'étranger. Elles ont donc renforcé l'objectif de l'Etat qui souhaitait développer ce type de transport, ce qui favorisera une concurrence inégale. Ces nouvelles compagnies ont en effet signé des accords avec Euro-Lignes pour transporter les voyageurs sous leur étiquette. Presque toutes les compagnies ont des agréments de "mono-

⁶ - Nanna K. (1989) : "Le transport international routier au Maroc", rapport pour Schéma Directeur National des Transports, Rabat, p. 16.

⁷ - Au lieu d'accorder ces agréments à des professionnels ou d'exiger une qualification de "capacité", comme cela se pratique dans les pays européens, on les attribue à des politiciens (des parlementaires). Et même les Chleuhs, malgré leur pouvoir économique, ne les obtiennent qu'avec la bénédiction de certains partis politiques.

⁸ - Il s'agit de S.A.T., Bradli, S.A.T.A.S. et Super-Tours.

face", c'est-à-dire qu'elles proposent un aller simple. Afin d'échapper à cette charge, elles se débrouillent pour obtenir des agréments en faveur des Français pour les exploiter en partenariat. Ainsi, chaque compagnie travaille sous deux noms : sous la licence marocaine et sous celle de la France. En voici quelques exemples :

<u>Société marocaine (aller)</u>	<u>Société française (retour)</u>
Assa-Tours.....	R.E.D.A.
Hebdo Express.....	Atbir
Transport Union Voyages.....	Jador
Europa-Car.....	Europa-Bus
S.A.T, Bradli, S.A.T.A.S et Super-Tours	Euro-Lignes
Karam Voyages.....	Transport Massa Voyages

En ce qui concerne le trafic des voyageurs, nous notons tout d'abord une variation saisonnière plus importante que pour le trafic national. A l'aide de nos enquêtés, nous avons déterminé trois périodes :

- Les quatre mois les plus creux sont janvier, février, mars et novembre, où la moyenne de remplissage est seulement de 15 personnes par voyage.
- Les quatre mois jugés moyens sont avril, mai, octobre et décembre, où la moyenne de remplissage est d'environ 35 personnes par voyage.
- Au cours des quatre autres mois, les autocars sont non seulement complets, mais chaque compagnie fait également appel à deux, trois ou quatre autobus supplémentaires par semaine.

Chaque semaine, les 13 compagnies⁹ effectuent environ 38 voyages, soit au total un peu moins de 2040 voyages par an, si nous ajoutons les voyages supplémentaires. Ainsi, 65.216 passagers¹⁰ par an utilisent le transport international routier pour se rendre en Europe, et principalement en France. Les voyageurs du grand Agadir monopolisent presque le quart du total (16.000 personnes). Les clients les plus fidèles à ce type de transport sont les retraités, les salariés qui ont laissé leur famille au bled, les étudiants, les touristes marocains et, rarement, les touristes étrangers. Dès le début des années quatre-vingt-dix, ces lignes ont connu une régression sensible, confirmée par tous les enquêtés. Les raisons de cette régression sont les suivantes :

⁹ - Les nouvelles compagnies (S.A.T, Bradli, S.A.T.A.S et Super-Tours) ne sont pas prises en compte puisqu'elles viennent seulement de commencer leurs voyages à l'étranger.

¹⁰ - Il faut ajouter à ce chiffre les 66 996 passagers annuels (1988), cités par K. Nanna, qui sont transportés par C.T.M. des autres villes du Nord pour approcher du nombre exact des voyageurs ayant opté pour le T.I.R.

- Les retraités et les pré-retraités ont transféré leurs pensions au Maroc par voie bancaire, ce qui limite leurs voyages.

- L'instauration de visas contraint de nombreux Marocains à choisir le tourisme national.

- La chute des tarifs de certaines compagnies aériennes a été spectaculaire. Il faut y ajouter les réductions offertes aux R.M.E. et aux touristes étrangers qui optent pour les vols charters.

- La dévalorisation du dirham rend les marchandises françaises trop chères pour les moyens des consommateurs au Maroc. Par ailleurs, les douaniers resserrent davantage les contrôles des bagages. Sachant que les passagers choisissent les autocars essentiellement pour transporter une masse importante de bagages, nous comprenons la vraie raison de cette régression.

En outre, aucune ligne n'a son terminus à Inezgane. Mais ces lignes apportent à la ville la localisation d'environ 20 agences pour ce type de transport, c'est-à-dire un peu plus de 40 employés actifs. Mais le plus important est que ce transport international soit devenu une activité commerciale dont le rôle croissant retient l'intérêt des commerçants d'Inezgane pour élargir leurs affaires. Certains d'entre eux ont déjà essayé, comme nous l'avons vu, et d'autres ont investi dans le transport urbain. Un nouvel horizon s'ouvre donc aux investisseurs chleuhs.

Pour conclure, nous noterons que le trafic moyen des voyageurs confirme Inezgane en tant que pôle incontestable de transport, non seulement du Souss mais aussi du Sud.

Tableau n° 77 : Trafic des voyageurs selon les types de transport au départ d'Inezgane

N a t u r e	Effectifs	%
Autobus	12 859 000	61,91
Grands taxis	6 460 000	31,1
Autocars nationaux	1 433 000	6,9
Autocars internationaux	16 000	0,08
TOTAL annuel	20 768 000	99,98

Source : Enquête personnelle - 1992

Chaque jour, 57.000 passagers partent de la gare d'Inezgane, c'est-à-dire environ 2,4 fois plus que le nombre de ses habitants. En raison de ses fonctions qui la placent en divers domaines devant la capitale régionale, Inezgane capte et contrôle toutes sortes de déplacements pour des motifs économiques, sociaux et plus rarement administratifs, mais aussi des déplacements qui n'ont pas de motif précis au préalable (lèche-vitrines). Les moyens de

transport sont donc un grand support pour le commerce comme pour les services de la ville. C'est grâce aux habitants des autres centres que ces secteurs sont florissants à Inezgane.

Les flux de personnes montrent la double face du lien de subordination : d'un côté, Inezgane monopolise les flux locaux, sous-régionaux et régionaux grâce à son niveau d'équipement, principalement commercial ; de l'autre, elle se trouve sous l'emprise de Marrakech et de la capitale économique, Casablanca, au niveau du transport national.

c- Le camion et la camionnette : de véritables supports pour rayonner régionalement

Le trafic routier de marchandises se présente au Maroc sous deux formes :

- un transport public géré par l'Office National de Transport (O.N.T.). Ce dernier, établissement public "*créé en 1936 sous la dénomination de Bureau Central du Transport, a théoriquement le monopole du transport public, de l'affrètement et de la coordination des transports terrestres*" (Salahdine M., 1991).

- un transport privé représenté par un parc des "*sans permis de circuler*" (S.P.C.) puissant, qui contrôle plus de 80% du fret des marchandises.

Etant donné que la part d'Inezgane dans le transport de marchandises par l'O.N.T. n'est pas clairement établie¹¹, nous nous concentrerons sur le transport privé (S.P.C.).

Ce type de transport s'est développé très vite depuis 1975 malgré l'augmentation des prix des camions, qui ont été multipliés par 15 entre 1975 et 1994. Selon notre enquête, qui concernait 30 véhicules du parc de poids lourds d'Inezgane, le tiers des chauffeurs se compose de salariés. Les propriétaires sont des grossistes (33%), la plupart d'Inezgane, des commerçants détaillants (16%) dispersés dans certains centres du Souss (O.Teima) et le Sud (Laâyoune et Essmara), les fellahs (13%) et seulement 3% de R.M.E. Ces acteurs n'investissent pas dans ces engins uniquement au service des autres. Leur premier objectif est de les utiliser dans leurs affaires pour s'approvisionner ou vendre leurs marchandises. La participation des R.M.E. dépend de la solidarité familiale, le chauffeur étant un frère ou un proche cousin.

Au moment où les prix des camions grimpent, les économies personnelles n'interviennent que de façon subsidiaire. Tous les investisseurs ont eu recours à d'autres sources pour financer leurs achats. Le crédit auprès des sociétés concessionnaires automobiles représente 45% de l'origine du capital investi. L'association de deux ou trois commerçants

¹¹ - L'agence de l'O.N.T. à Agadir nous a présenté son trafic global sans distinguer ni la provenance ni la destination (voir le tableau en annexe, N° IV).

représente un moyen d'alléger le coût du camion et de l'utiliser en commun pour leurs approvisionnements ; elle représente le cinquième de l'origine des fonds. Le recours à des emprunts familiaux est moins important (10%) que pour le financement d'un commerce. Un enquêté sur dix a déclaré avoir eu recours au système bancaire. Il s'agit dans ce cas des fellahs qui ont profité des facilités de crédits offertes par le "Crédit Agricole", essentiellement spécialisé dans le financement de la production agricole.

En raison de leur statut précaire, les transporteurs ne peuvent pas bénéficier des avantages du système bancaire officiel. De ce fait, le crédit auprès des sociétés concessionnaires représente à la fois une solution pour les investisseurs et un moyen de vendre des engins à prix élevé pour ces entreprises. Au-delà des prix et des conditions, assurément pénibles, ce dernier système a permis aux utilisateurs de poids lourds de renouveler leur parc et de le remplacer par des véhicules neufs, puissants et de qualité.

Les conducteurs salariés sont en majorité des aides conducteurs (40%), des paysans (22%) ou même des soukiers (11%). D'après leur origine, 60% sont du Souss, dont 15% des montagnes voisines, 25% de la région de Marrakech, 20% des provinces du Sud et les autres sont de diverses régions du Nord. En ce qui concerne leur lieu de résidence, 50% se concentrent dans les centres du grand Agadir, à l'exception d'Inezgane qui n'abrite aucun d'entre eux.

Etre chauffeur dans les années soixante et soixante-dix constitue un moyen incontestable d'acquérir un certain prestige et un statut social respectable dans une ville. Aujourd'hui, la rémunération de la plupart de nos enquêtés varie entre 1200 et 2500 Dh/mois, ce qui encourage certains à emmener avec eux des voyageurs dans leurs "cabines". Pour M. J. *"ce bloc de fer est un bloc de problèmes avec les propriétaires, les gendarmes, les contrôleurs, les mécaniciens, les clients et les sociétés concessionnaires"*. Il doit travailler jour et nuit pour que le propriétaire puisse payer son crédit. L'attitude de l'Etat est contradictoire. Dans les périodes de répit, les transporteurs travaillent librement tout en rendant gratuitement des services aux autorités locales. Au-delà de ces périodes, ces mêmes autorités lancent à leurs trousses la police de la route qui va jusqu'à réquisitionner des permis de conduire ou confisquer des véhicules. Le transporteur vit donc au jour le jour. Il apparaît utile pour l'économie nationale mais se trouve immobilisé par le *dahir* de 1963¹².

12 - Le *dahir* prévoit des sanctions à l'égard des personnes qui viendraient concurrencer l'O.N.T. ou des personnes qui ouvriraient un bureau de chargement de marchandises sans autorisation préalable du Ministère des transports pour les entreprises de transport.



Photo 19 : L'ex-gare routière

Cliché : M.IGMIDEN - 1993



Photo 20 : Parking des camions

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

Les moyens de transport sont le support principal pour le rayonnement d'Inezgane, mais rendent l'air de la ville asphyxiant et la circulation très difficile.

D'après nos comptages répartis sur l'année 1992, Inezgane recevait chaque jour en moyenne 97 camions et 290 camionnettes. Selon la marchandise transportée, nous les avons classés dans le tableau suivant :

Tableau n° 78 Répartition des véhicules de transport selon la nature de la marchandise à l'entrée d'Inezgane (moyenne journalière)

Nature de la marchandise	Camions	Camionnettes
Fruits et légumes	58	228
Produits urbains	12	0
Bétail	10	36
Légumineuses	4	10
Céréales	3	7
Bois et charbon	8	0
Peaux	2	9
TOTAL	97	290

Source : Enquête personnelle (1992)

Tout d'abord, il faut signaler la rapidité et la souplesse des camionnettes qui jouent un rôle beaucoup plus original et plus important sur les courtes et les moyennes distances. Intensifiant les relations entre Inezgane et sa région (Souss, Haut et Anti-Atlas), ces camionnettes deviennent un instrument de domination. Au lieu d'acheter un camion, un nombre important de grossistes ont acquis des camionnettes afin de collecter les produits manquants sur le marché de gros à travers les fermes du Souss. La même remarque vaut pour les chevillards, les grossistes de céréales et de légumineuses d'Inezgane.

Ces camionnettes, d'après nos calculs, participent au tiers du volume des marchandises entrées à Inezgane, c'est-à-dire environ 156 600 tonnes en 1992. Les deux tiers des marchandises sont transportées par camions (312 480 tonnes). Ces chiffres sont fort éloignés de la réalité du fait de l'absence de données de l'O.N.T. Toutefois, Inezgane affiche une nette supériorité à ce niveau, sur les centres du Souss amont (O.Teima et Taroudant) par exemple. L'examen de la structure de ce trafic fait apparaître que les produits ruraux constituent la majorité du trafic, soit environ 91,5%.

Ainsi, cette structure reflète une fois de plus l'image de l'économie urbaine et régionale. Inezgane, sur le plan commercial et à travers le transport de marchandises, représente un pôle-collecteur de richesses de la région du Souss.

* * *

La tendance à la concentration géographique des hommes et de leurs activités à l'embouchure de l'oued Souss, dans l'ensemble urbain du grand Agadir, s'est accompagnée d'un accroissement du trafic routier. La route n'est pas seulement un facteur de rayonnement mais elle favorise aussi la rapidité des changements consécutifs à une évolution du réseau. Au cœur de ce réseau, Inezgane est générateur d'un double mouvement :

- Son équipement commercial varié, le développement de ses services et le prestige de sa fonction administrative attirent les ruraux voisins et certains habitants des centres urbains du Souss, voire du Sud.
- Sa fonction de transport, à travers la gare routière et le terminus de plusieurs lignes d'autobus et de grands taxis, lui garantit une fonction de pôle-étape entraînant de nombreux déplacements vers le Nord, l'Est et le Sud.

En outre, le transport routier de marchandises confirme Inezgane comme pôle d'une vaste région dépassant le Souss et ses bordures montagnardes pour rayonner à longue distance. Toutefois, les activités commerciales se multiplient et de nombreux centres concurrentiels apparaissent. Ce qui va faire perdre, en partie, à Inezgane son rôle d'étape pratique sur des trajets courts.

Après l'agriculture et le commerce, le transport est devenu un nouveau secteur économique d'investissement pour les Chleuhs. Si l'argent ne manque pas, ces derniers se heurtent toutefois à des difficultés administratives. Ainsi, pour obtenir des agréments, il leur a fallu tout d'abord s'associer à des politiciens bien placés et ensuite s'engager dans des partis politiques. En effet, être de droite dans un fief de gauche mérite bien l'attribution d'un agrément.

Enfin, à travers Inezgane, le transport est à la fois un support pour rayonner (le réseau, l'infrastructure, les moyens de transport...) et un effet du rayonnement déterminé par la circulation des hommes et des marchandises.

Conclusion du premier chapitre

La domination d'Inezgane, tout d'abord administrative, a été sensible dès l'époque coloniale pour les régions les plus proches ; grâce à la fonction commerciale, elle s'est étendue à l'ensemble du pays après l'indépendance. Par habitude ou par nécessité, les ruraux ont continué à s'attacher à leur "bureau" administratif pour vendre leurs récoltes ou acheter les produits urbains.

Il est normal qu'après la mise en valeur de la plaine du Souss, Inezgane ait été favorisé, grâce à ses équipements, pour la commercialisation de la production agricole destinée à la consommation locale, régionale et nationale. En rapport avec l'économie agricole dans la plaine, l'essentiel du trafic et des agglomérations urbaines se concentre dans l'embouchure de l'oued Souss. Les conséquences sont si nombreuses que les affectations spatiales des fonctions autour de cette section accentuent le trafic et donnent lieu aux grands mouvements alternants de la population. L'orientation de l'ensemble des réseaux de transport n'entraîne pas seulement la circulation des hommes et des marchandises mais aussi le drainage des revenus et des capitaux vers la capitale régionale qui se compose du bipôle Agadir-Inezgane, voire d'un tripôle en ajoutant Ait Melloul. En outre, ces flux entretiennent une disproportion interrégionale, et donc la supériorité dans l'échange de la région la mieux desservie en moyens de transport qu'est notamment le grand Agadir.

Chapitre II**LE RAYONNEMENT : UN MONOPOLE COMMERCIAL COMPLET ET INTEGRE DANS LA REGION SUD**

L'aménagement de la plaine du Souss, en élargissant les périmètres irrigués, a entraîné une modernisation des activités et des pratiques agricoles. Il a relié presque définitivement le paysan et sa production au marché. L'abondance de cette production et, plus encore, ses retombées ont accéléré l'apparition et la multiplication des centres urbains (Ouled Teima, Biougra, Bélfââ, Ait Amira, Sebt El Guerdane...). Profitant de l'affinage du découpage administratif, certains d'entre eux visent à devenir le principal débouché de leurs productions. Inezgane, avec son marché de gros, résiste encore, mais pour combien de temps ?

La prospérité d'Inezgane n'est pas seulement fondée sur sa richesse régionale, mais surtout sur sa capacité à évoluer, à s'adapter et à profiter des opportunités liées à sa situation centrale dans le plus important ensemble urbain du Sud. Mesurer son rayonnement est donc une entreprise délicate pour diverses raisons :

- Tout d'abord, et pour bien cerner les limites du rayonnement, il faut davantage examiner la destination des hommes et des marchandises que leur provenance. Comme nous allons le voir, Inezgane envoie encore certains produits dans 44 centres (pour les produits urbains), dans 60 agglomérations (pour le bétail) et dans 116 localités (pour les fruits et légumes)... Un travail d'évaluation complet s'avère presque impossible pour un chercheur disposant de moyens limités. Nous avons donc choisi d'enquêter à Inezgane sur le drainage et la distribution des produits.

- Ensuite, la diversification des produits commercialisés et les types de commerce nous ont contraint à sélectionner ceux qui apportent le plus d'intérêt pour la ville.

- Enfin, compte tenu de l'existence de quatre souks et de quatre marchés, nous avons eu recours aux registres de la municipalité. Malheureusement, faute de détails (sur les types de commerces, les irrégularités, les contradictions et surtout les sous-estimations), nous avons préféré constituer nous-même une équipe d'enquêteurs pour recueillir nos propres données.

Les différents réseaux de drainage nous permettront de déterminer la part de la production soussie dans les produits collectés par les grossistes et les soukiers. Nous délimiterons ensuite les zones soumises à l'influence commerciale d'Inezgane.

Etant donné qu'à chaque service correspond une clientèle vivant dans une aire déterminée, l'analyse portant sur l'aire d'extension exige de replacer chaque phénomène à l'intérieur d'une échelle spatiale et d'examiner les relations qui s'établissent aux différents niveaux (de l'échelon local au régional).

A- DES RESEAUX D'APPROVISIONNEMENT QUI SE COMPLETENT

L'influence urbaine se mesure par le degré de pénétration de l'organisme urbain dans le milieu rural voisin ou même dans les régions lointaines. Celle-ci est étudiée d'après plusieurs critères. Dans notre cas, nous la vérifierons par la desserte commerciale de la population rurale. Or, avant la redistribution, il faut collecter les produits ruraux et s'approvisionner en produits urbains.

En délimitant le réseau d'approvisionnement, nous chercherons à évaluer le dynamisme des grossistes d'Inezgane qui tissent des rapports commerciaux, parfois même illégaux, avec des villes lointaines pour offrir une quantité suffisante et une importante diversification des marchandises.

1- L'approvisionnement en produits urbains : Inezgane sous l'emprise de la capitale économique

a- Un relais commercial entre Casablanca et la région Sud

La structure commerciale de gros d'Inezgane constitue un atout essentiel pour élargir son aire d'influence. En effet, 119 demi-grossistes sur un total de 419 exposent des produits urbains (d'alimentation, d'habillement et d'équipement). Leur taux de croissance annuel (13,5% entre 1982 et 1994) permet à Inezgane d'exercer un rôle notable dans la région.

L'enquête menée auprès des commerçants grossistes nous a permis de déterminer les centres qui se trouvent en relation directe avec Inezgane. En effet, certaines entreprises commerciales tissent des liens avec la ville régionale, Agadir. Bien qu'elles ne soient pas nombreuses, leur poids est révélateur. Dans le tableau suivant, nous présentons les villes qui approvisionnent directement les demi-grossistes d'Inezgane (voir l'annexe n° V).

Tableau n° 79 Provenance des produits urbains vendus à Inezgane (%)

Provenance	Alimentation	Habillement	Equipement
Casablanca	55	80	80
Inezgane	14	1	10
Agadir	17	0	2
Marrakech	8	13	3,5
Fès	0	5	2
Safi	4	0	0,5
Tiznit	0	1	1
El-jadida	1	0	0,5
Tanger	1	0	0
Ait Melloul	0	0	0,5
Total	100	100	100

Source : Enquête personnelle 1992

L'absence d'une infrastructure de production importante et diversifiée rend les centres urbains de la région fortement dépendants de Casablanca pour une part importante des produits distribués dans la région. L'industrie gadirie se caractérise par la prédominance de l'agro-alimentaire, principalement orientée vers le marché extérieur. A l'inverse, Casablanca s'individualise par la concentration des moyens de production, de commandement et par son poids démographique. Son poids économique, et notamment la centralisation des groupes financiers puissants, représentent un lourd handicap pour développer les industries des autres villes. La fonction de commerce de gros connaît également une grande concentration. Comptant plus de 20.000 grossistes et sociétés d'import-export, Casablanca assure une partie importante des relations du Maroc avec l'étranger et du trafic commercial intérieur.

Dans ce domaine de la distribution, les Soussis de Casablanca ont une place privilégiée pour maintenir des relations intenses avec leurs collègues du bled (Inezgane). Bien que récemment installés, ils ont déjà monopolisé 19% du commerce des tissus et 42,7% de l'équipement ménager de Casablanca (Lahlou N., 1993). Plusieurs détaillants d'Inezgane sont devenus demi-grossistes grâce aux facilités de paiement proposées par les Chleuhs de Derb Omar, le quartier de commerce de gros à Casablanca. Cela explique une fois de plus la place de cette dernière dans l'approvisionnement de la ville.

La participation d'Agadir est très faible par rapport à sa position de métropole régionale. En outre, elle est due aux grandes entreprises de production des autres villes qui y

installent des entrepôts. En effet, à l'exception des conserves de sardines distribuées par les usines d'Anza (le quartier industriel du Nord d'Agadir), nous avons relevé neuf produits de certaines marques (le café, l'huile de table et d'olive, le sucre et le thé, la lessive et le savon, l'éponge et la mousse pour matelas). Leur vente est directement gérée par les sièges à Casablanca ou à Meknès, ce qui nuit sans doute au développement du grand commerce dans la ville d'Agadir.

Grâce à des unités industrielles modernes (l'huile, l'olive, la confiture et les produits en plastique) et à ses artisans "toujours dynamiques", Marrakech a conservé sa place de deuxième fournisseur auprès des commerçants d'Inezgane. En ce qui concerne l'habillement, durant les années soixante et soixante-dix, les demi-grossistes et les soukiers d'Inezgane se fournissaient plus à Marrakech qu'à Casablanca. Cependant, dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, le développement du prêt-à-porter provenant des usines de Casablanca a permis à celle-ci de monopoliser ce commerce et de faire reculer Marrakech et ses vêtements traditionnels. Les chaussures sont fournies à 70% par Casablanca, dont 50% sont en cuir souvent de second choix et 20% sont en plastique, répondant aux besoins d'une population pauvre, essentiellement rurale.

Fès est représenté par son artisanat de babouches et par les établissements fabriquant des ustensiles en porcelaine et en cuivre. Ce choix est motivé par la recherche de la qualité et de la diversification par rapport aux articles proposés par Casablanca et par Marrakech.

Les conserveries de poissons de Safi constituent 4% des achats des grossistes. Quoique apparemment insignifiant, ce pourcentage est très important dans une région qui se considère comme l'un des plus grands ports de pêche du Maghreb, du moins pour certaines espèces de poissons. Cette participation s'explique par le prix intéressant obtenu à Safi ainsi que par l'orientation de la production locale à l'exportation (par le port d'Agadir). Après les poissons, la fameuse poterie mesfiouie se présente à Inezgane sous deux formes : des articles de décoration chez les commerçants de la ville et des articles à usage domestique chez les commerçants du Souk.

Enfin, Inezgane lui-même est représenté par des grossistes forains. Ces derniers sont dans la plupart des cas employés par des commerçants grossistes de Casablanca. Faute de moyens pour s'installer dans la capitale économique, ils ont préféré sillonner les centres urbains et ruraux fixés sur les routes nationales. Moins coûteux mais plus fatigant, le camion ne permet, par sa charge limitée, de transporter que des marchandises de valeur. Selon les saisons, Inezgane attire de 20 à 50 grossistes forains. Leur fréquentation dépend de la nature de la marchandise qui se trouve en relation directe avec la demande. Ainsi, certains grossistes de produits d'entretien de la personne se rendent en ville deux fois par semaine, ceux des légumineuses, de l'habillement et des chaussures une fois par semaine, ceux du matériel de

transport une fois tous les 10 ou 15 jours, et ceux des équipements ménagers (ustensiles en porcelaine et en cuivre) une à deux fois par mois. Ces forains, qui rencontrent parfois des difficultés à écouler leurs marchandises à Inezgane, continuent leur distribution dans les centres du Souss et du Sud. Ils concurrencent ainsi farouchement leurs propres clients. De ce fait, leur tournée à Inezgane peut se comprendre comme "un chantage" exercé sur les grossistes et les détaillants locaux *"ou vous achetez tout ou nous contactons vos clients"*.

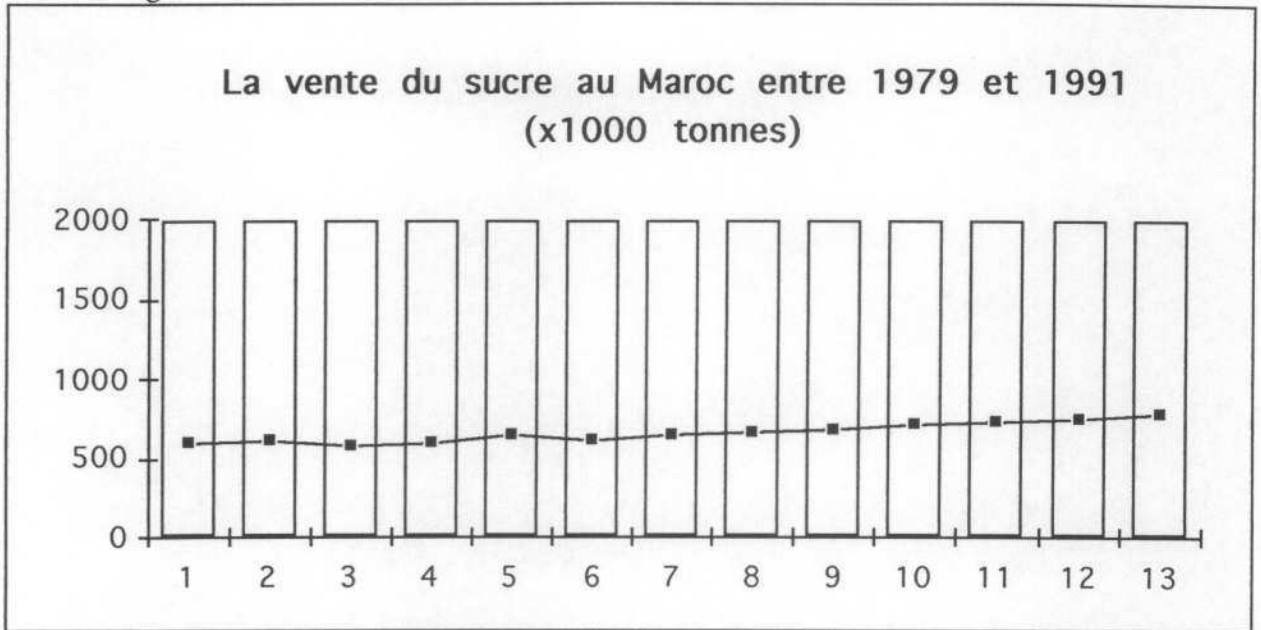
Les quelques exemples de circuits d'approvisionnement des produits alimentaires, d'habillement et d'équipement font apparaître Casablanca comme principal fournisseur du commerce de gros d'Inezgane en l'absence d'une production locale concurrente. Il s'avère qu'Inezgane, même avec Agadir, est loin de posséder une réelle autonomie. Dans toutes les villes étudiées par les chercheurs, les circuits d'approvisionnement sont soumis à une force polarisatrice exercée par Casablanca. Dans le cas d'Inezgane, le circuit traditionnel d'approvisionnement est renforcé par deux types de circuits : les entrepôts des grandes entreprises de production installées à Agadir et les grossistes forains. Quoi qu'il en soit, les trois circuits renforcent la dépendance du marché casablancais et découragent l'installation de capitaux orientés vers la production dans la région. Toutefois, la spécificité et le dynamisme du commerce de gros d'alimentation se manifestent plus clairement dans la diffusion du sucre et du thé.

b- Le sucre et le thé entre le circuit officiel et le circuit "informel"

En abordant le commerce du sucre et du thé, nous touchons directement la distribution étatique. En effet, pour remédier au déséquilibre dans l'approvisionnement de tous les marchés du Royaume en produits de grande consommation, le ministère du Commerce Intérieur fixe des quotas aux grossistes par province. Les autorités locales ont donc directement participé à l'implantation de nouveaux grossistes dans différents chefs-lieux de communes rurales, de centres autonomes, de municipalités et de provinces. Bien que cette intervention offre l'avantage de répartir les chances d'approvisionnement entre les centres, elle réduit le champ d'action des grossistes des centres les plus anciens.

Si, avant 1970, Inezgane monopolisait à peu près un tiers des quotas de la province d'Agadir, actuellement, il n'en maîtrise que le cinquième. Ainsi, la distribution du sucre et du thé ne reflète pas fidèlement le poids de chaque centre. Nous avons cependant choisi cet exemple pour donner une idée de la distribution générale de ces deux produits et montrer le dynamisme des grossistes d'Inezgane visant à étendre davantage leur monopolisation commerciale.

Fig.n° : 27

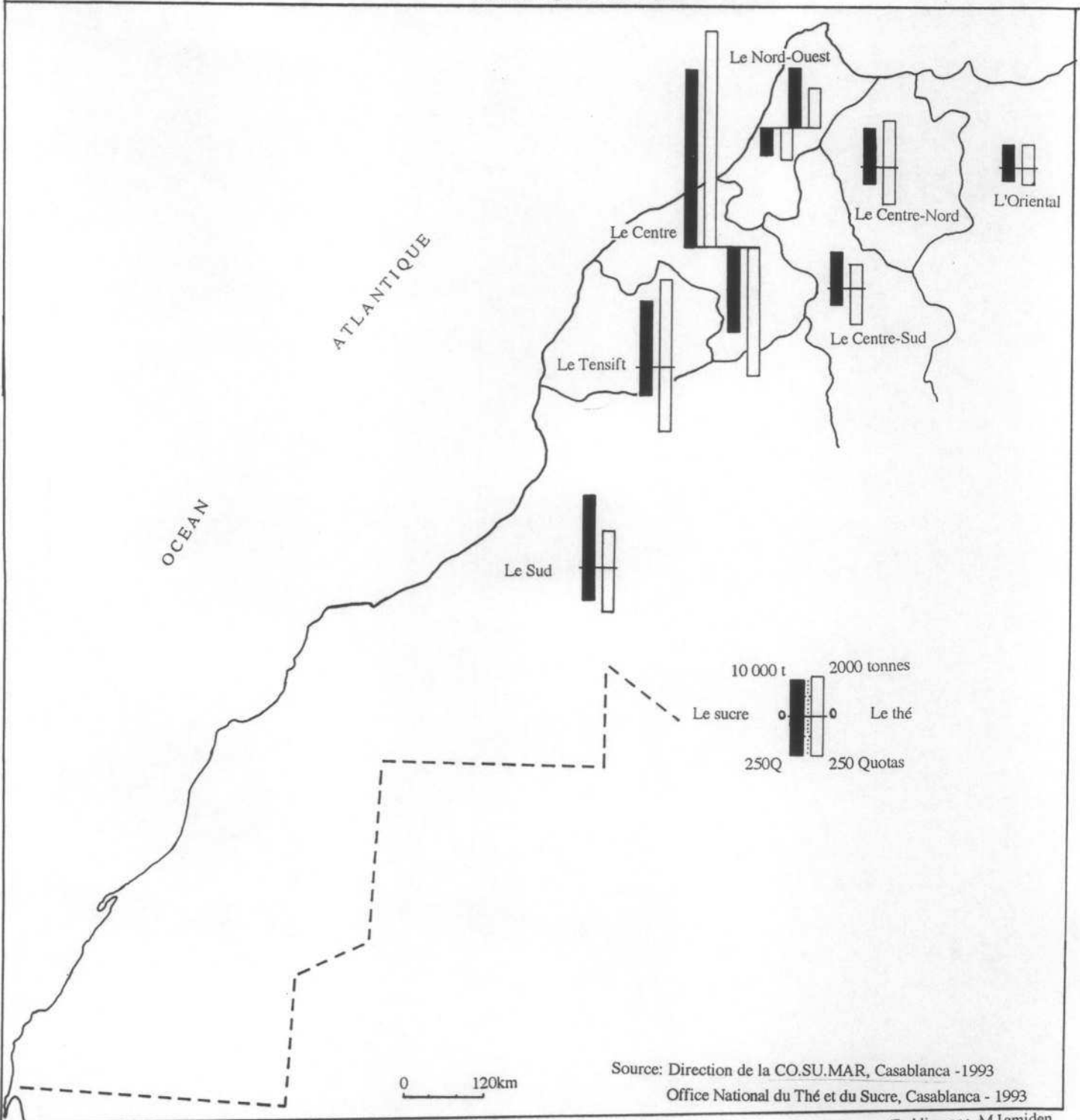


Source : Direction de COSUMAR - Casablanca

La consommation de sucre au Maroc n'a cessé d'augmenter, passant de 594.000 tonnes en 1979 à 780.000 tonnes en 1991 (voir figure n° 27). La diminution observée en 1981 et en 1984 s'explique par la baisse du sucre importé pour la première et la perturbation dans la production de deux usines (SURAC et Zemamra) pour la deuxième. De plus, le Maroc a connu durant ces années une période de sécheresse très rude. La consommation annuelle par personne était d'environ 27 kg (1985). Toutefois, cette consommation reste théorique, car si nous analysons la distribution du sucre d'après la répartition spatiale de la population (voir fig n° 28), nous constatons que trois régions économiques détiennent 67% des quotas et reçoivent 66% du sucre même si elles ne comprennent que 52% de la population. Il s'agit des régions :

- du Centre (31% de population et 37% du sucre). En plus du poids démographique de la ville, le dynamisme des grossistes de Casablanca les incite à approvisionner les grossistes des autres régions, même si ces dernières se trouvent hors du circuit officiel.
- du Sud, dont l'agence de COSUMAR d'Agadir monopolise l'approvisionnement des provinces sahariennes, et principalement les Forces Armées Royales qui ne sont pas incluses dans le recensement de la région.
- du Tensift, d'après les données précises dont nous disposons, l'agence de Marrakech approvisionne certaines provinces hors du Tensift, comme la province de Ouarzazate et une partie de celles de Tata et de Taroudant dans la région du Sud, et même une partie d'Azilal, dans la région du Centre. Les autres régions reçoivent moins de sucre par rapport à leur population.

Fig. n° 28 La distribution du sucre et du thé au Maroc selon les régions économiques -1992-



Si nous nous concentrons sur la région Sud, les données qui figurent sur la carte n° 29 et 30 sont en même temps celles du centres et de tout le cercle, ce qui nous a donné des valeurs importantes, pour ne pas dire exagérées pour certains centres comme Biougra, Anzi, Lakhsass, Taliouine, Taznakht et Fouf Zguid.

En effet, avec la demande d'une population d'environ 155.000 habitants, des entreprises de productions, des hôtels et des restaurants, Agadir accapare 15,6% de la quantité de sucre distribuée dans la région Sud. Laâyoune, désormais la seconde ville du Sud avec 136.000 habitants, dispose de 8,4% du sucre. Inezgane détient 8,7% des quotas et 7,5% de la commercialisation du sucre dans tout le Sud. C'est un pourcentage assez faible pour une ville à caractère exclusivement commercial même si les nouveaux grossistes implantés dans les nouveaux centres ont de faibles dotations mensuelles par rapport aux anciens (d'Inezgane). La spécificité de ces derniers est de chercher à conserver leur supériorité et leur monopole sur le grand commerce. En vérité, très peu de grossistes ne commercialisent pas le sucre, avec ou sans quota. Le mécanisme est simple : lorsqu'un grossiste a un quota, il peut soit recevoir la quantité fixée par l'agence de COSUMAR à Agadir soit aller la chercher directement à l'usine de Casablanca. La différence est dans le coût du transport. De l'usine à l'agence d'Agadir, COSUMAR engage l'Office National de Transport (O.N.T.) pour transporter le sucre pour 0,5 Dh/kg alors que les grossistes choisissent les transports privés (S.P.C.) qui ne demandent pour le même trajet que de 0,15 à 0,30 Dh/kg. Une fois que le camion a quitté l'usine, le chauffeur conduit la charge à la destination souhaitée par le grossiste, ce qui veut dire que le contrôle par les autorités provinciales ne dépasse pas les formulaires administratifs. Au lieu de recevoir 240 caissés par mois, un grossiste nous a déclaré recevoir plus de 600 caisses. Un autre, qui n'est soumis à aucun quota, reçoit environ 120 caisses sur trois à cinq jours. De plus, d'autres provenances du sucre non précisées par les données de COSUMAR sont également importantes, comme pour le granulé apporté de Marrakech et d'El Jadida ou le granulé et le lingot venus de Béni Mellal.

La diffusion du thé est semblable à celle du sucre. L'Office National du Thé a été créé par le *dahir* du 23 décembre 1958, modifié le 13 novembre 1963 pour devenir l'Office National du Thé et du Sucre. L'Office a le monopole exclusif de l'importation, du conditionnement, du stockage et de la commercialisation du thé. Il possède un réseau de distribution de thé vert bien implanté, qui recouvre l'ensemble du territoire national.

La région Sud dispose d'environ 13% des quotas délivrés par l'Office et seulement d'environ 8% de la quantité distribuée. Cette proportion est assez faible si, d'une part, nous la comparons au sucre et si, d'autre part, nous prenons en considération la quantité importée par le port d'Agadir en 1932, soit 5810 tonnes (Zeys P., 1933). Le port d'Agadir à l'époque coloniale desservait en plus du Souss les montagnes voisines, la région de Drâa et de Dades, la région de

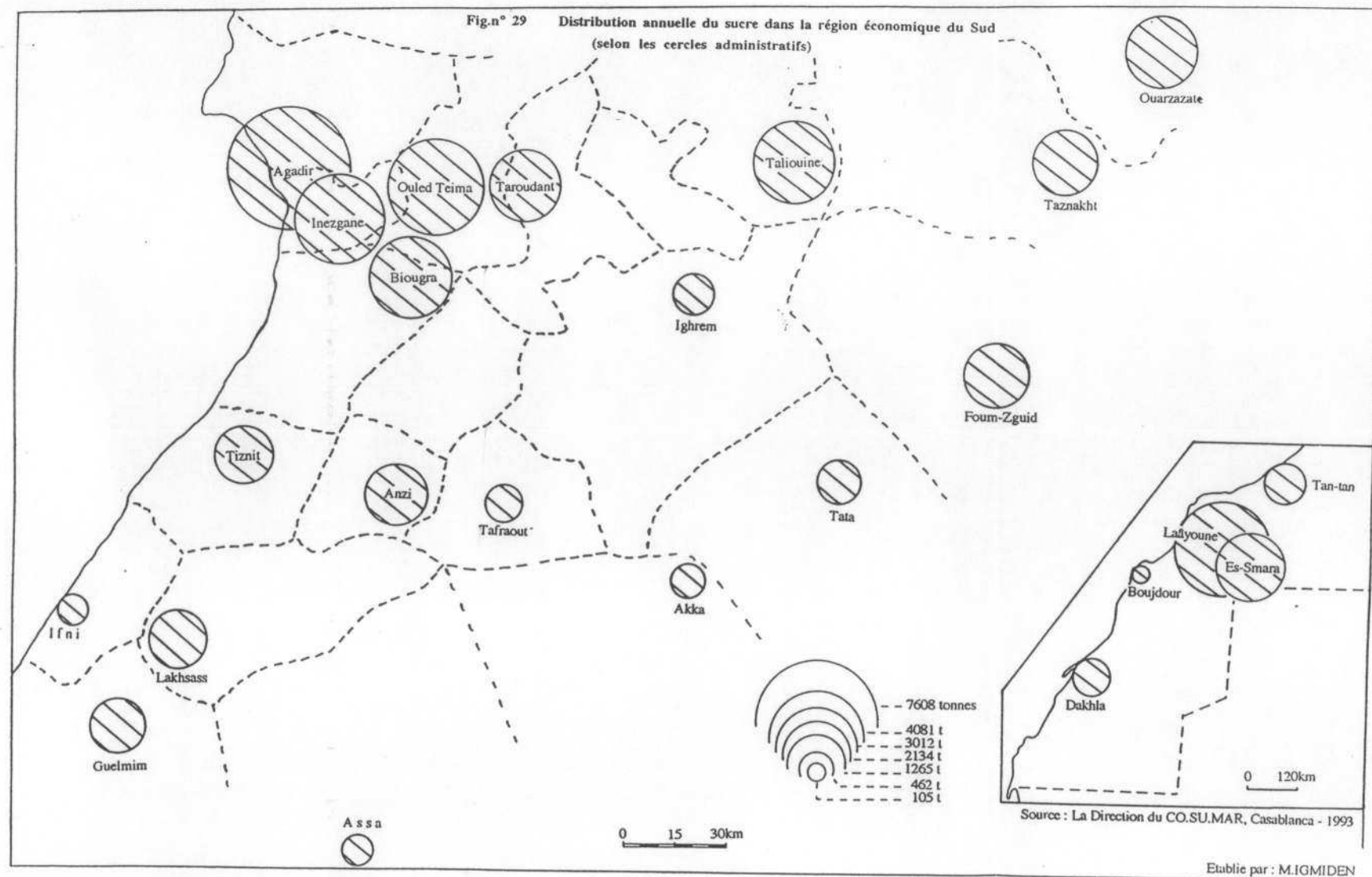
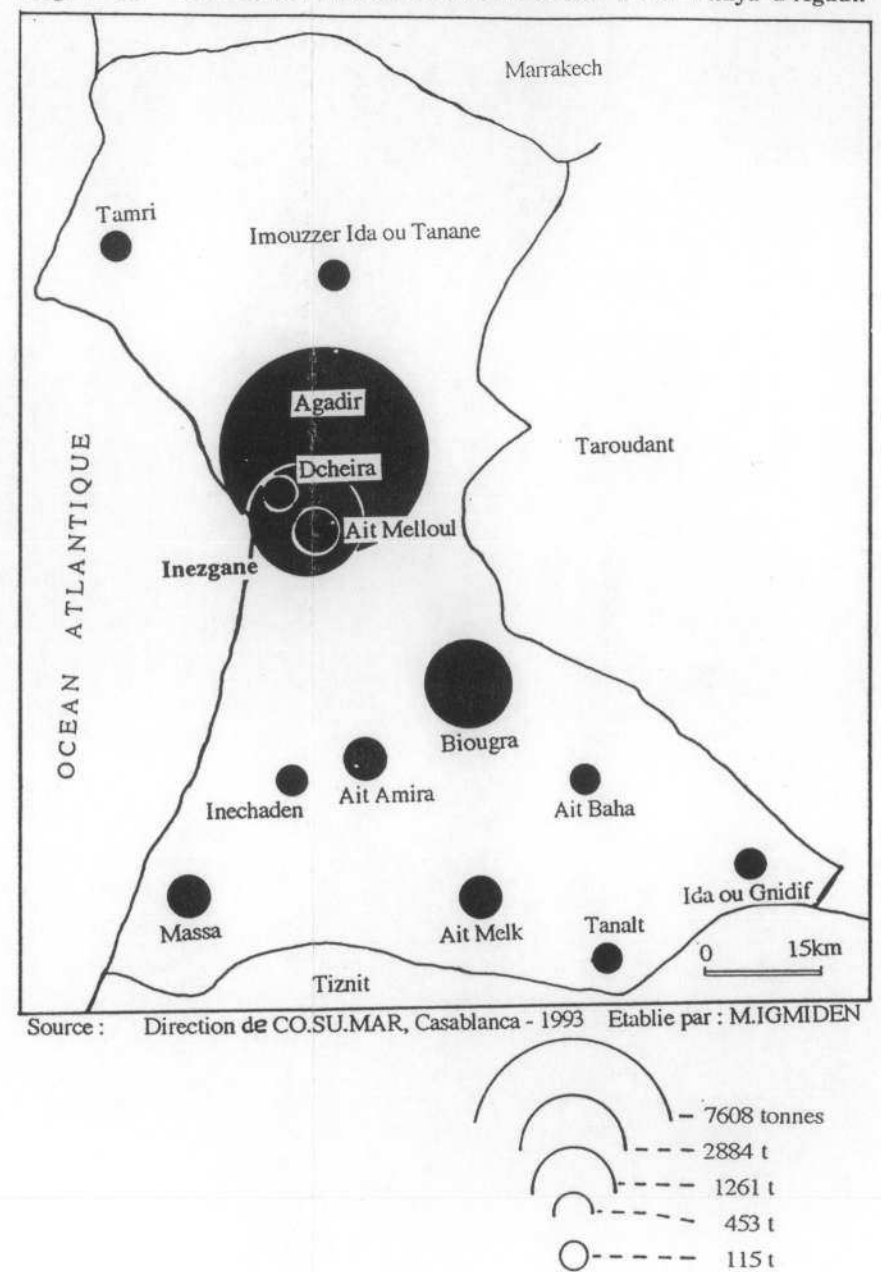


Fig. n° 30 Distribution annuelle du sucre au sein de la Wilaya d'Agadir



Haha et de Chiadma et même une grande partie du Haouz. Actuellement, une partie importante de ce vaste espace est desservie par l'agence de Marrakech. Toutefois, il est certain que les quelques 140 000 R.M.E. soussis ont indirectement participé à cette faiblesse. D'après nos enquêtes du marché municipal, plusieurs émigrés vendent en effet une quantité non négligeable de thé venu de France. Compte tenu de sa qualité, ce thé est appelé "thé spécial". Chaque émigré peut en vendre de 20 à 100 kg. Le thé spécial fait donc partie des articles exposés par presque tous les détaillants d'alimentation. Ainsi, le consommateur soussi dispose d'une diversification depuis le thé de l'office à des prix modérés de 12 à 60 Dh/kg jusqu'au thé spécial au prix de 50 à 120 Dh/kg. S'il est difficile de donner une estimation globale de ce circuit "informel", nous pouvons du moins confirmer que les familles des R.M.E. n'ont jamais consommé le thé de l'Office. Cela peut être vérifié une fois de plus dans la région Sud. En effet, il n'y a pas de rapport entre le nombre de quotas et la quantité de thé distribuée par province. Tiznit et Guelmim, les deux grands fiefs des R.M.E., ont un nombre important de quotas (32,6% et 15,5%) alors que la quantité qui leur est réservée est très faible (11,8% et 8,7%). A l'inverse, les provinces de Taroudant et de Tata enregistrent une moyenne de cartons de thé importante par quota. Enfin, la Wilaya d'Agadir détient 24,4% des quotas et le même pourcentage en quantité de thé.

La récente libéralisation de l'importation de thé a été fatale aux R.M.E. et, bien évidemment, à l'Office. Le thé directement importé du Sud-Est asiatique, notamment de Chine, a afflué sur le marché local. Il se présente sous le même emballage que le "thé spécial" bien que sa qualité soit contestée. Son faible coût, de 45 à 55 Dh/kg, a permis aux familles modestes de consommer le "thé spécial", vu ou goûté dans des familles aisées ou chez des voisins émigrés.

Ainsi, le circuit officiel du sucre et du thé montre qu'Inezgane, comme tout autre centre, n'approvisionne que ses détaillants, alors que l'appel au circuit non officiel répond à une importante demande, non seulement de la région mais aussi des autres grandes villes, et principalement de Casablanca. Ces circuits renforcent la position d'Inezgane comme pôle commercial auquel s'adressent les détaillants de toute la région du Sud puisque ce pôle offre des marchandises très diversifiées pour satisfaire tous les goûts.

2 - Le ramassage des produits ruraux bruts : entre le dynamisme des grossistes et la position d'Inezgane dans l'espace soussi

Le rôle d'Inezgane dans l'approvisionnement en produits ruraux de 470.000 résidents du grand Agadir et d'une population rurale très dense dans le Souss, et assez lâche dans les

montagnes voisines ainsi que dans la région Sud, est ordonné par un ensemble commercial de gros bien structuré.

Nous avons privilégié certains produits dont le drainage massif porte sur des quantités importantes. Pour ce faire, nous avons besoin de données détaillées par produit, par type d'opération commerciale et par lieu de provenance. Or, les statistiques officielles, si elles existent, sont fort éloignées de la réalité et peu détaillées. Nous avons pu confirmer et même évaluer cette inexactitude dans le cas des fruits, des légumes et du bétail.

Cette inexactitude nous a donc conduit à mener de lourdes enquêtes étalées sur toute l'année pour montrer les fluctuations saisonnières et les circuits d'approvisionnement en relation avec les différentes aires d'apports.

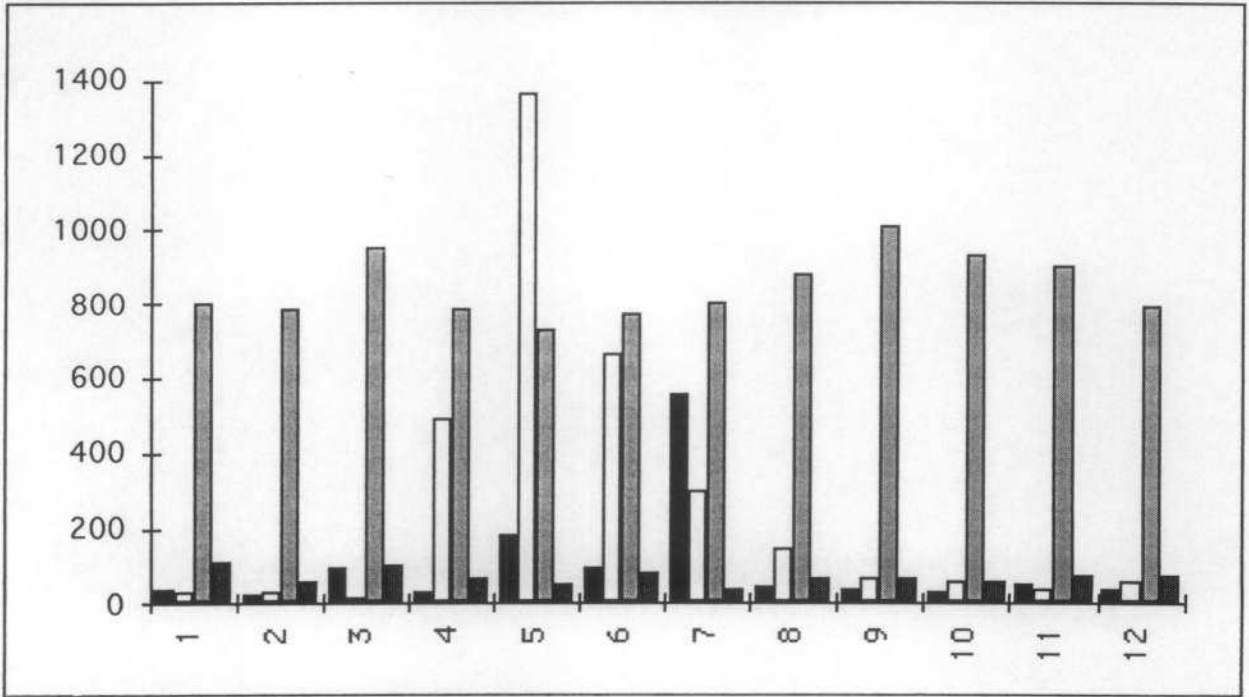
a- Inezgane conserve le circuit traditionnel des grains

Dans le Souss, selon les conditions climatiques, les emblavements céréaliers peuvent varier de 50 à 15 000 ha et les productions de 0,5 à 1,5 million de quintaux. La région n'est donc pas céréalière. En outre, la collecte des grains est une activité essentielle dans toutes les villes du Maroc, et Agadir la partage avec Inezgane. En effet, la Société des Coopératives Agricoles Marocaines (S.C.A.M.), dont le siège et les entrepôts se situent à Agadir, monopolise le circuit moderne des grains, c'est-à-dire qu'elle collecte la production du secteur agricole moderne de la région et gère les quantités importées par le port d'Agadir, soit de 50 à 100.000 tonnes. Son rôle primordial est le ravitaillement des minoteries industrielles d'Agadir, d'Ait Melloul, de Tiznit et de Guelmim. Par conséquent, la société contacte même d'autres agences, des céréaliers producteurs et des commerçants des autres régions.

Parallèlement à la S.C.A.M., environ 14 demi-grossistes de céréales disposent d'un petit marché à Inezgane. Depuis les années soixante, ils poursuivent leurs activités dans un circuit traditionnel s'appuyant essentiellement sur le souk. Or, le Souss n'est pas un pays céréalier. Pourtant, le carnet de l'*Amine* qui comptabilise les quantités entrées sur le marché nous a montré que la plupart des grains avaient une provenance locale ou régionale. Ainsi, Inezgane drainait environ 15.000 tonnes de grains en 1992, dont deux tiers d'orge et un cinquième de blé tendre. L'importance de l'orge et la faiblesse relative du blé expliquent que la fonction du marché soit orientée vers la consommation finale. Sur ordre de l'Office National Inter-Professionnel des Céréales et Légumineuses (O.N.I.C.L.), les stockeurs et les grands collecteurs céréaliers se trouvent contraints de céder le blé tendre aux minoteries industrielles. L'orge n'est consommée que dans les zones rurales, essentiellement par le bétail. Elle provient de la région de Guelmim, des Chiadma, des Abda, du Haouz et du Tadla. Le blé tendre (21%) et le blé dur (8%) sont collectés à Houara, à Taroudante, à Guelmim et à dans le Haouz. Le

mais abonde dans la plaine du Souss dans les Chtouka, les Houara et dans le Souss amont. En outre, il est souvent fait appel à celui des Abda et plus encore à celui d'Ouarzazate.

Fig. n° 31 La fréquence de l'apport des céréales sur le marché d'Inezgane (selon les mois et en tonnes)



□ Blé dur, ▨ Blé tendre, ■ Orge, ▩ Maïs

Source : Le registre de l'Amine du marché d'Inezgane (1992)

La collecte des grains dessine donc une aire assez ouverte et englobe des régions diversifiées parmi lesquelles le Souss et la région Sud livrent des quantités importantes. Or, à la suite de nos discussions avec les grossistes, nous sommes persuadé que des camions de certains d'entre eux sillonnent les souks du Haouz, des Abda, des Doukkala, du Tadla, principalement des Chiadma et même du Saïs pour collecter les différents types de céréales. Ces apports ne sont pas comptabilisés puisqu'ils n'entrent pas sur le marché. Ils sont stockés dans des entrepôts dispersés dans les centres du grand Agadir. Un stock important, dans une région comme le Souss où les conditions climatiques sont variables, fait le plus souvent le bonheur des grossistes. Les marges bénéficiaires prélevées par les stockeurs sont considérables. Par ailleurs, grâce à leur dynamisme, au moins cinq de nos grossistes ont bénéficié des agréments de l'Office pour assurer le même rôle que le S.C.A.M. et le ravitaillement des minoteries industrielles de la région. Ce qui prouve que la comptabilité de *l'Amine* est fort éloignée de la réalité.

Ainsi, le Souss et le Sud ne participent que pour 40% à 60%, selon certains commerçants, à l'apport global de céréales. Le marché d'Inezgane, le seul de toute la région du Sud, étend son aire de ramassage vers des régions beaucoup plus lointaines que ne le montrent les chiffres précédents. Il exerce une forte attraction sur la Chaouia, le Tadla, les Abda et le Haouz. Les intermédiaires de ces régions trouvent dans le Souss un pays déficitaire et donc généreux.

b- Des dattes aux légumineuses

La vente des légumineuses est une spécialité des grossistes épiciers. Le commerce des dattes, compte tenu de la demande importante durant le mois du ramadan, s'organise, quant à lui, dans une ruelle juste à côté du marché municipal. Après 1984, un vrai marché de fruits secs et de légumineuses a vu le jour. Ses grossistes ont choisi le lundi et le vendredi comme jours phares de la semaine pour cette activité. Les jours normaux, seuls 12 à 15 magasins sont opérationnels. Pour les deux jours de souk, nous avons recensé durant le mois de ramadan jusqu'à 137 vendeurs, dont 54 commerçants et 83 paysans et/ou intermédiaires.

Les grossistes disposant d'un marché structuré ont réussi à priver les grossistes épiciers de la vente d'une quantité importante de légumineuses. Ainsi, Inezgane bénéficie d'un nouveau marché, le seul qui soit spécialisé dans la commercialisation des légumineuses et des fruits secs du Souss et du Sud.

L'approvisionnement du marché consiste à différencier les produits ruraux d'origine locale et régionale des produits acheminés par le circuit urbain. En effet, hormis le mois du ramadan où les dattes envahissent le marché, l'approvisionnement s'effectue, ainsi que le montre le tableau suivant, avec une écrasante participation de Casablanca.

Durant les mois normaux, environ 466 tonnes de produits circulent sur le marché. La région du Souss ne participe que pour 1,5%, grâce aux cacahuètes des Chtouka et au henné de la région de Taroudant et d'Ouarzazate. La région Sud est par excellence une zone de production de dattes, d'amandes et de henné. Sans compter les dattes, cette région participe pour environ 9% aux apports du marché. Les 2,4% d'Inezgane correspondent à des produits stockés dans des entrepôts de la ville. Leur provenance était inconnue des transporteurs qui les apportent au marché.

La production locale et régionale ne satisfait donc qu'à peine 10% des besoins des consommateurs. Ainsi, la plupart des produits sont livrés de régions et de villes lointaines. Le Haouz et les Abda drainent à Inezgane 6,7% des besoins, principalement en légumineuses (lentilles, fèves et pois chiches). La part de Casablanca est prédominante avec environ 4500

tonnes. Il s'agit de différents types de cacahuètes, de raisins secs, de pruneaux, de figues sèches, de cocos râpés, mais surtout de légumineuses collectées dans les régions de grande production des plaines atlantiques ou de celles du Tadla ou du Saïs. Bref, Casablanca confirme une fois de plus sa supériorité, même dans des produits prétendus ruraux et domine la distribution à partir d'un pôle urbain national.

Tableau n° 80 Provenance des produits exposés au marché de fruits secs et de légumineuses d'Inezgane (sans les dattes)

Provenance	Tonnes	%
Inezgane	136	2,4
Chtouka	74	1,3
Menizla	8	0,2
Ouarzazat	185	3,3
Zagora	314	5,6
Marrakech	137	2,4
Imi n'Tanout	28	0,5
Abda	210	3,8
Casablanca	4458	79,6
Autres	50	0,9
Total	5600	100

Source : Enquête personnelle (1993)

En revanche, durant le mois du ramadan, les dattes, les produits les plus consommés, envahissent le marché. D'après nos comptages, durant deux semaines sur les quatre de ce mois, 52 tonnes par semaine sont en moyenne drainées à Inezgane par des intermédiaires ou des producteurs. 40% des entrées proviennent de la région de Tata, 20% de celle d'Akka, 20% de celle de Zagora et 10% de celle de Foum-Zguid. Trois qualités peuvent être observées sur le marché des dattes. La meilleure qualité, rare à Inezgane, est directement livrée aux commerçants de Marrakech et à ceux de Casablanca. A la recherche des prix modérés, les soukiers, plus nombreux, ont poussé le marché d'Inezgane à se spécialiser dans les dattes de second et de troisième choix, ce qui traduit la capacité d'achat des consommateurs ainsi que leur niveau de vie assez faible et en retard sur celui des villes du Nord.

A propos des dattes, Inezgane exerce donc un rôle majeur de drainage. Cette collecte intéresse des régions assez lointaines. Ainsi, les oasis du Sud ont permis à Inezgane de

renforcer son rôle de pôle commercial en satisfaisant les besoins des consommateurs de la région, voire de répondre parfois aux besoins des autres villes comme Marrakech et surtout Casablanca. Par contre, en ce qui concerne les autres produits, les grossistes optent pour le circuit urbain, plus sûr et plus régulier, même si cela conduit Inezgane à subir l'emprise quasi totale de la capitale économique.

c- Inezgane, un pôle dynamique de collecte des fruits et légumes

Des quantités considérables de fruits et des légumes passent quotidiennement par le marché de gros d'Inezgane. La quantité, chiffrée et détaillée, nous a posé de sérieuses difficultés dès les premiers jours de notre enquête. Les données proposées par le service économique et social de la municipalité sont largement contradictoires avec celles du service d'approvisionnement de la Wilaya d'Agadir. La Régie des Recettes Municipale, qui gère les marchés de la ville, n'a communiqué que les totaux des droits perçus sur l'ensemble des marchés. De ce fait, nous avons adopté une méthode d'enquête qui nous a permis, d'une part d'expliquer la contradiction déjà mentionnée et, d'autre part, de rassembler nos propres données.

Etant donné que ce domaine est très sensible aux variations saisonnières, nous avons travaillé une semaine de sept jours par saison pour ne pas manquer les produits saisonniers. Ainsi, de l'ouverture du marché, entre 4 h et 6 h du matin selon les saisons, jusqu'à 14 h, nous avons quantifié, avec l'aide d'une équipe, tous les produits à l'entrée et à la sortie en précisant leur nature, leur quantité et leur provenance ou leur destination. Les résultats seront présentés en deux volets : le premier, qui concerne la collecte, figurera dans cette section et le deuxième concernant la distribution sera abordé dans le chapitre suivant.

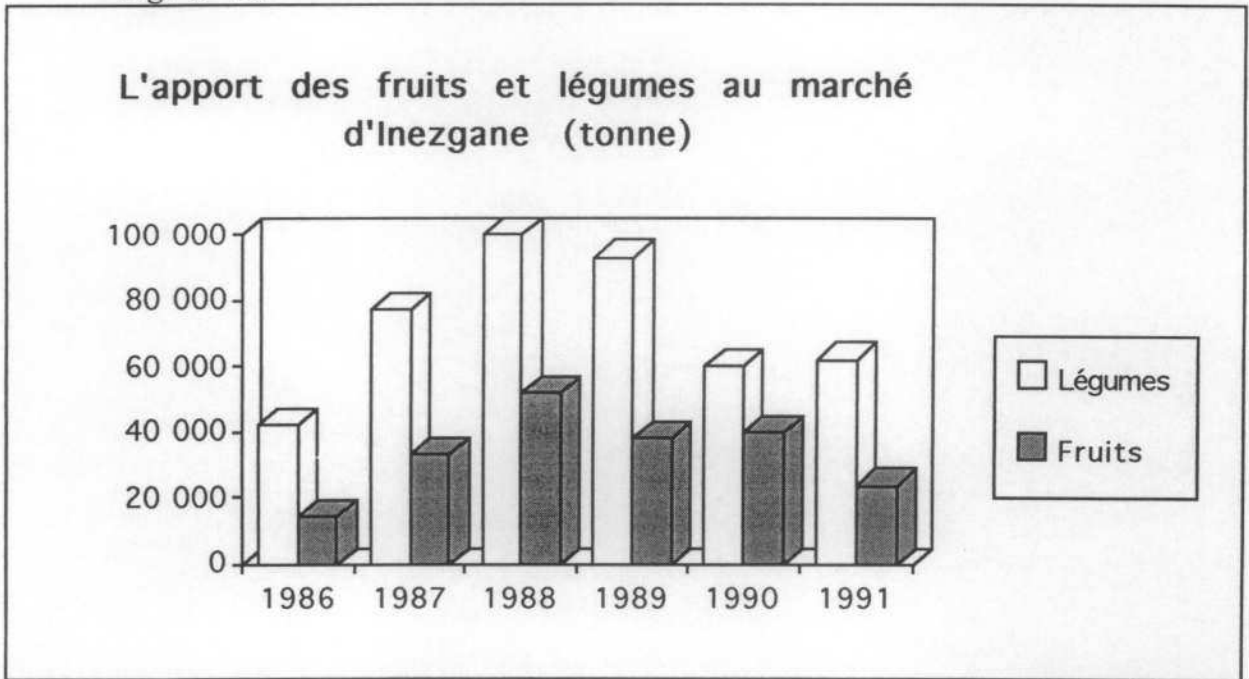
Durant nos comptages, nous avons également pu suivre le travail des fonctionnaires chargés de percevoir les droits d'entrées. Le marché possède une porte principale pour les entrées et trois portes secondaires pour les sorties. Pour les entrées, il y a environ quatre fonctionnaires, dont deux chargés d'enregistrer sur des carnets la nature, la quantité et le montant à payer. Les deux autres effectuent un double travail : d'une part ils aident les deux premiers à contrôler les marchandises, principalement celles transportés par camions et, d'autre part, ils perçoivent eux aussi des droits et délivrent des reçus mais sans les enregistrer. Vers 9h, les deux personnes qui assurent l'enregistrement cessent leur travail et regagnent leurs bureaux pour comptabiliser ce qu'elles ont enregistré. Cette opération aboutira à deux chiffres : la quantité et le montant de la journée, qui fourniront par la suite la base des rapports administratifs au niveau municipal et provincial.

Ce système d'enregistrement comporte une large faille. Avant 9 h, les deux fonctionnaires sur le terrain perçoivent les droits sans enregistrer les marchandises et, de 9 h à

14 h, il n'y a plus d'enregistreurs, ce qui laisse toute liberté à ces deux fonctionnaires de percevoir les droits à leur guise¹³. Pour être plus précis, durant notre troisième passage (une semaine en automne 1992), nous avons comparé nos résultats, soit 2.204.400 kg de légumes et 1.238.660 kg de fruits avec les résultats notés pour la même semaine sur les registres des services économiques de la municipalité, soit 1.792.810 kg de fruits et légumes, ce qui représente à peine 52% du trafic réel du marché et un manque à gagner pour la municipalité d'environ 26.400 Dh par semaine.

Ces chiffres remettent en cause toutes les données fournies par les services municipaux. Cependant, devant l'impossibilité de mettre en place une équipe parallèle pour une longue durée pouvant nous communiquer des statistiques fiables, nous nous sommes trouvé contraint d'utiliser certaines données pour aborder l'évolution des entrées des fruits et légumes sur le marché de gros. Le graphique n° 32, sans s'intéresser aux valeurs réelles, résume cette évolution.

Fig. n° 32



Source : Service économique et social de la municipalité (1992)

De 1986 à 1991, les légumes ont enregistré un taux de croissance de 8% par an et les fruits un taux de 11% par an. Les trois premières années ont été marquées par une croissance

¹³ - Les tarifs fixés par la municipalité sont les suivants:

- légumes : 0,50 Dh pour une caisse ou 16,00 Dh pour une tonne ;

- fruits : 0,60 Dh pour une caisse ou 20,00 Dh pour une tonne.

Or, de 9 h à 11 h, ne sont perçus qu'à peine 50% des entrées et moins de 30% de 11 h à 14 h. Le reste passe en échange d'un "bakchich" d'un à deux billets de 10 Dh, quelles que soient la nature et la quantité de la charge.

exceptionnelle de respectivement 54% et 91%. Pour les trois années suivantes, on constate cependant une régression de 14% pour les légumes et de 23% pour les fruits. D'après les registres détaillés par article, il apparaît que tous les produits, de base comme de saison, ont enregistré une nette diminution. Citons quelques exemples : les carottes de 9 tonnes en 1989 à 5,9 tonnes en 1991, les oignons de 18 t à 12 t, les tomates de 16,8 t à 12,1 t, les pommes de terre de 14,6 t à 12,3 t, les melons de 2,1 t à 1 t, les bananes de 2,1 t à 1,2 t et les oranges de 16,8 t à 8,7 t. Ces variations d'une année à l'autre sont également liées à des doutes sur la fiabilité de l'enregistrement, au développement du marché de gros d'Ouled Teima et, bien évidemment, aux aléas climatiques. Bien que la plaine du Souss-Massa dispose d'un important périmètre irrigué, les ressources en eau accumulées dans le réservoir souterrain dépendent largement des précipitations annuelles. En dépit de ces fluctuations, l'apport sur le marché a enregistré un taux de croissance de 8,7% par an grâce aux fruits et principalement aux agrumes. Leur part sur le marché n'était que d'un quart en 1986, alors qu'elle en représentait les deux cinquièmes en 1990. Le marché d'Inezgane renforce donc sa supériorité sur les autres marchés de la plaine (O.Teima et Biougra).

Selon notre enquête, les apports de fruits et légumes au marché de gros, pour l'année 1992, ont été de 336.026 tonnes, dont 31,7% pour les fruits. Les différentes provenances sont résumées dans le tableau suivant (n° 81) et détaillées sur la carte n° 33.

• La plaine de Chtouka, un arrière-pays d'Inezgane

Les légumes sont classés selon le type de produit (de base, de saison, d'arrière-saison et autres) et leur provenance (locale, régionale et lointaine).

Les légumes de base l'emportent sur les autres produits, constituant la majorité des apports (80,6%). Hormis les oignons, le Souss constitue le principal bassin dans lequel Inezgane collecte les légumes de base (71,6%). Le Souss aval, et en particulier la zone des Chtouka, représente environ les deux cinquièmes. Cette zone monopolise le marché presque toute l'année avec les légumes les plus courants, hormis les pommes de terres qui viennent de la banlieue maraîchère de Temsia et d'Ait Melloul. Pour les oignons, à l'exception de certains lopins de terre à Houara, le Souss compte sur des régions lointaines : comme la Chaouia au printemps, le Tadla en été, le Saïs en automne et au début de l'hiver et Marrakech en hiver.

Il convient de signaler enfin que la banlieue maraîchère¹⁴ d'Agadir participe activement aux apports du marché (19%), essentiellement grâce aux pommes de terre et aux tomates.

¹⁴ - Elle se compose des régions d'Ait Melloul, de Keliâa, de Tikiouine, de Tamaît, de Temsia et d'Ouled Dahou.

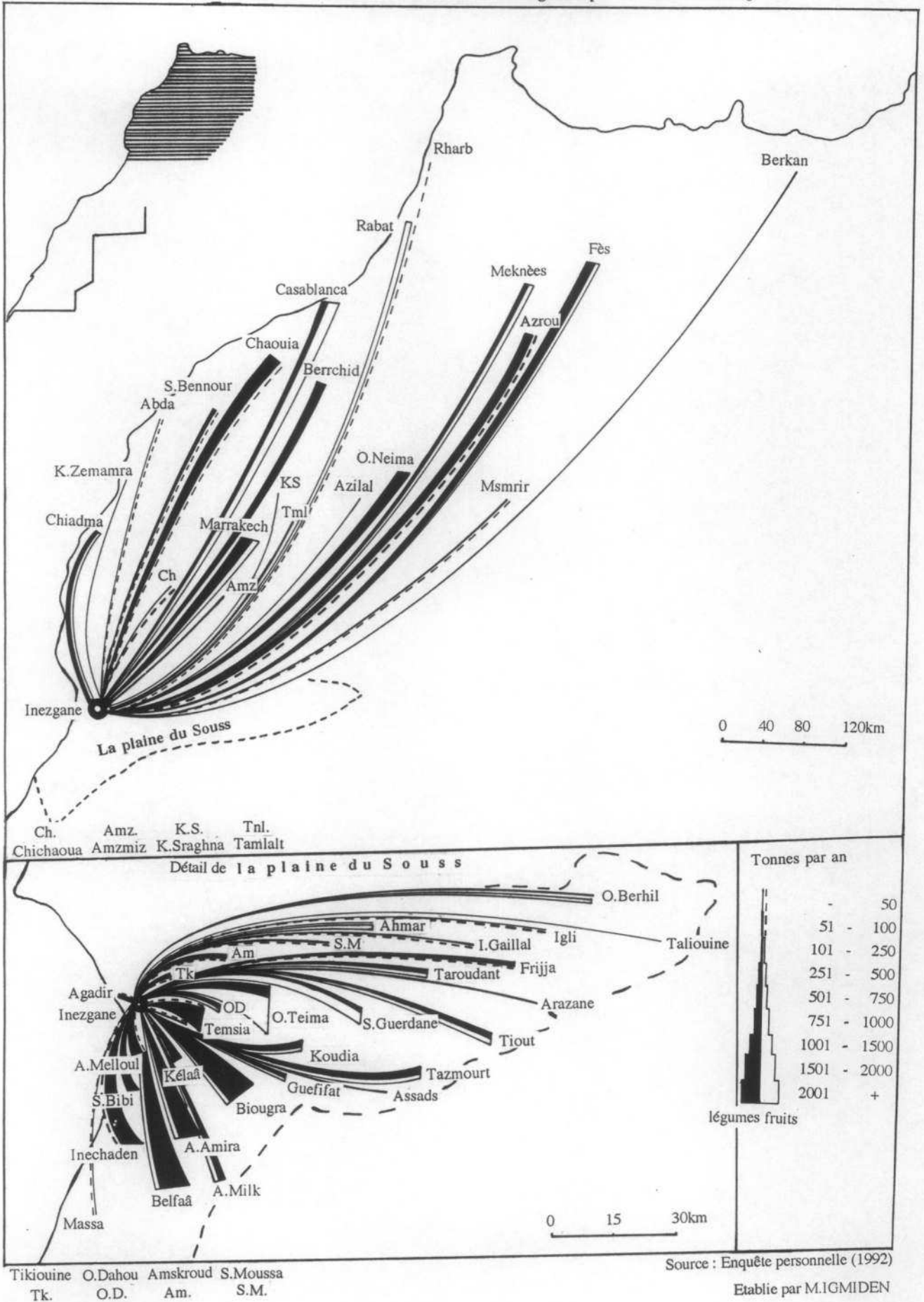
Tableau n° 81 Provenance des fruits et légumes vendus au marché de gros d'Inezgane

Provenances		Banlieue		Soussaval		Souss amont		T o t a l Souss		Autres région		Indéfinis		T O T A U X	
Natures		Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
de Base	Légume	35 134	19	73 609	40	23 628	13	132 372	72	49 324	27	3 306	1,8	185 004	100
	Fruits	16 400	21	4 277	5,5	45 584	58	66 263	84	11 903	15	449	0,6	78 616	100
de Saison	Légume	7 371	31	9 677	40	5 085	21	22 134	92	1 467	6,1	521	2,1	24 124	100
	Fruits	693	2,6	4 894	19	7 631	29	13 220	50	11 002	42	2 222	8,4	26 446	100
Autre	Légume	6 325	31	4 773	24	1 618	7,9	12 717	63	6 811	34	751	3,7	20 279	100
	Fruits	23	1,6	309	21	307	21	640	44	777	53	38	2,6	1 455	100
Total	Légume	48 832	21	88 060	38	30 332	13	167 224	73	57 603	25	4 579	1,9	229 407	100
	Fruits	17 118	16	9 481	8,9	53 524	50	80 123	75	23 684	22	2 710	2,5	106 518	100
TOTAUX		65 950	20	97 541	29	83 856	25	247 348	74	81 287	24	7 290	2,2	336 026	100

Source : Enquête personnelle, 1992

Fig. n° 33

L'aire de collecte des fruits et des légumes par le marché d'Inezgane



Les légumes de saison représentent 10,5% du total des légumes. Ils sont principalement collectés dans la plaine du Souss. Le Souss aval fournit les deux cinquièmes des apports grâce aux régions de Biougra, de Ait Amira et de Bélfââ. La banlieue maraîchère participe pour 30%, essentiellement grâce à la région de Temsia et d'Amskroude. La part du Souss amont et surtout des Houara se manifeste dans la collecte des courges et des aubergines.

Cette production locale et régionale satisfait à la demande. L'appel aux régions du Nord est très limité. Presque toutes les zones de grande production sont absentes, sauf Marrakech qui expédie environ 100 t de courges.

Les légumes d'arrière-saison et autres représentent moins de 9%. La plaine du Souss n'assure que les trois cinquièmes des entrées sur le marché. La banlieue maraîchère est le principale fournisseur. Les betteraves, les choux et les salades sont presque monopolisés par les zones de Temsia et Lamzar. Les choux-fleurs se partagent entre Temsia (70 t), le marché de gros de Casablanca (40 t) et la plaine de Chtouka (22 t). Il en va de même pour les concombres que Kélaâ, Temsia et Tikiouine partagent avec la zone du Souss aval.

Certains produits manquent partiellement ou totalement à la région. C'est alors que la production des régions du Nord intervient pour combler le déficit. Tel est le cas du marché de gros de Casablanca pour les têtes d'artichauts, du Chichaoua pour les fèves et de Doukkala et de Chaouia pour les petits pois.

Ainsi, avec 68,3% de l'activité du marché, les légumes se trouvent au cœur de la complexité de la commercialisation des produits variés et multiples à caractère saisonnier. Le marché de gros d'Inezgane collecte des produits locaux (21%), régionaux (51%) et nationaux (25%) pour satisfaire tout d'abord une demande locale (le grand Agadir avec 470.000 personnes) et régionale (soussie), en plus d'une demande constante de la part de la population du Sud (avec environ 421.000 personnes) et une demande variable de la part des villes de Nord. La diversification des produits est l'une des forces de ce marché. Le grossiste ou le commerçant peuvent réaliser tous leurs achats au sein du marché. Pour exemple, le marché de gros de Biougra, au sein du souk, ne propose que la production chtoukie, le marché de tomates d'Ait Melloul, qui n'a lieu que cinq mois par an (de novembre à mars), ne livre que ce produit. Même celui d'O. Teima, plus grand et bien structuré, regroupant un peu moins de 200 locaux, ne propose que les produits des Houara et de Taroudant. Les trois marchés font partie du réseau de collecte de légumes du grand marché d'Inezgane qui les domine donc très largement.

- Inezgane à la merci du Souss amont

Les fruits sont répartis en trois catégories : les fruits de grande consommation, les fruits de saison et les fruits d'arrière-saison et de faible apport.

Les fruits de grande consommation, dite de luxe, représentent un peu moins des trois quarts de l'ensemble des fruits. Dans cette catégorie, le poids des agrumes est écrasant. Ces derniers participent à environ 60% de cette catégorie et à 54% de l'ensemble des fruits. Pourtant, le verger agrumicole du Souss se concentre essentiellement dans le Souss amont, y compris du Houara. *"La production intéresse principalement l'exportation et seuls les écarts de triages (environ 30%) sont écoulés (sur les marchés locaux, venant s'ajouter) à la récolte des micro-producteurs qui ne sont affiliés à aucune station d'emballage"* (Aziki S., 1983). En effet, d'après la carte et le tableau (n° 81), la part du Souss amont est dominante (58%).

Les 5,5% du Souss aval représentent essentiellement la participation de ce dernier à la collecte des bananes. Biougra et sa région envoient environ 250 t alors qu'Ouled Teima se contente de 30 tonnes. Or, 27% des entrées de bananes sont stockées dans des entrepôts dispersés dans l'agglomération du grand Agadir. Leur origine reste inconnue puisque le transporteur en ignore la provenance. Pourtant, d'après leur petite taille, la plupart sont produites dans la zone d'Aourir et de Taghazout (au Nord d'Agadir).

Enfin, les pommes (16,6%) sont livrées par les régions et les villes du Nord. Elles proviennent en grande majorité du marché de Casablanca (370 t), de Marrakech (136 t), de Fès (137 t) et de Meknès (84 t). Le Moyen Atlas avec Azrou, Oulemass, Midelt, El Hajeb, Ifrane et Ain Taoujdat, participe directement avec 68 tonnes.

Les fruits de saison de grande importance intéressent le quart des entrées des fruits. Les melons, avec leurs deux espèces, en représentent 48%. Le type souihla est produit en Chtouka, qui participe avec environ 150 t. Le reste provient de Chichaoua (76 t), de Marrakech (84 t) et de Casablanca (23 t). L'autre type (mhaya) est en majorité produit dans la région de Houara, qui participe avec 145 t. Le marché de Casablanca envoie annuellement environ 200 tonnes au marché d'Inezgane.

Les pastèques représentent le tiers des apports de cette catégorie. Elles proviennent essentiellement du Souss amont, et surtout de Houara, avec un total de 515 t.

Enfin, les raisins (noirs et muscats) sont fournis par Chiadma (210 t), Skheirat (70 t), Doukkala (34 t), Casablanca (32 t) et Marrakech (31 t).

Hormis les pastèques pour lesquelles le Souss se suffit à lui-même, voire exporte vers les villes du Nord, la demande, à travers le marché d'Inezgane, fait appel à la production des autres régions. Ce drainage ne s'effectue pas toujours directement mais en passant par les grossistes des grandes villes, principalement Casablanca et Marrakech.

Ainsi, l'apport des fruits et des légumes au marché de gros n'est pas très perturbé par les variations saisonnières même si la production locale chute de 10 à 30% en été. L'augmentation des apports des autres régions du Nord, durant l'été, peut également

s'expliquer par l'importance des demandes, en raison de la présence des vacanciers, et principalement du retour des émigrés. Bref, les fruits de saison (en été) font défaut au marché et à la plaine.

• Les agriculteurs soussis, acteurs dominants sur le marché de gros d'Inezgane

D'après un échantillon portant sur 20% des entrées au marché de gros d'Inezgane, l'apport des fruits et légumes est en grande partie le fait des agriculteurs soussis (comme le montre le tableau suivant). Ces derniers représentent 64% des fournisseurs, et apportent 42% des tonnages de fruits et légumes (47% des légumes et 24% des fruits). Il s'agit de petits fellahs travaillant dans la banlieue maraîchère qui transportent leurs produits dans des charrettes ou des camionnettes. Les fellahs moyens orientent davantage leur production vers le marché interne, contrairement aux grands producteurs qui s'intéressent à l'exportation. Seuls les écarts d'emballage chez ces derniers trouvent une issue chez les consommateurs nationaux.

Tableau n° 82 : Répartition des commerçants et des apports de fruits et légumes au marché de gros d'Inezgane (par semaine)

	A c t e u r s		Légumes + Fruits		L é g u m e s		F r u i t s	
	Nombre	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%
Fellahs	242	64	851	41,5	741	47	110	24
Grossistes del'extérieur	53	14	788	38,5	611	39	177	38
Grossistes d'Inezgane	19	5	184	9	104	6	80	17
Intermédiaires-courtiers	64	17	225	11	128	8	97	21
TOTAL	378	100	2048	100	1584	100	464	100

Source : Enquête personnelle (1993)

Les intermédiaires, qui occupent la deuxième place avec 17%, se divisent en deux catégories. Leur nombre est de 60 à 170 selon les saisons. Ils sont plus nombreux durant la saison des tomates, des pastèques et, à un moindre degré, des oranges. Une catégorie d'entre eux s'occupe essentiellement des transactions au sein du marché, c'est-à-dire qu'ils interviennent entre les fellahs et les grossistes et qu'ils sont souvent chargés par certains grossistes de négocier et d'acheter des marchandises. Faute de moyens, cette catégorie se contente des commissions réalisées au jour le jour et/ou des "pourboires" des grossistes. L'autre catégorie est basée sur des moyens financiers assez importants et elle est davantage dynamisée par la possession du moyen de transport le plus pratique : le pick-up. C'est celle-ci qui nous intéresse. Elle collecte environ 11% des quantités entrées. En cas de pénurie ou de demandes massives, les intermédiaires sillonnent les fermes, les marchés de gros, les souks et

les usines d'emballage à la recherche des produits manquants. Ainsi, ils assurent 8% des apports de légumes et 21% des apports en fruits, essentiellement grâce à des réseaux de "clientélisme" dans les stations de conditionnement des agrumes à Agadir, à Ait Melloul, à Ouled Teima et à Sebt El Guerdane.

Après les agriculteurs et les intermédiaires, il convient d'évoquer les grossistes. Nous pouvons distinguer deux types : les grossistes du marché d'Inezgane et ceux des autres régions. Ces derniers (14%) proviennent des régions qui produisent massivement certains produits. Les oignons, par exemple, sont expédiés par des grossistes des villes du Saïs, du Tadla, de Chaouia et de Marrakech. Il en va de même pour les tomates, les carottes et les petits pois des Doukkala. En ce qui concerne les fruits, les grossistes sont plus dynamiques. Les pommes sont présentes en permanence sur le marché et ce, grâce aux commerçants de Fès, de Meknès, de Marrakech et surtout de Casablanca. Ces derniers envoient, à la demande de leurs collègues du marché d'Inezgane, toutes les variétés de fruits, hormis les bananes et les oranges. Bref, les grossistes des autres régions fournissent 39% des légumes et 38% des fruits. La différence entre ces quantités importantes et le nombre restreint de grossistes réside dans la quantité commercialisée par commerçant. La plupart d'entre eux possèdent des camions dont la charge varie entre 7 et 12 tonnes, contrairement aux paysans du Souss, qui transportent leur production dans des camionnettes de 1 à 2,5 t.

Quant aux grossistes d'Inezgane, rares sont ceux qui s'approvisionnent directement sur les autres marchés ou dans les fermes (5%). La majorité se contente d'attendre les producteurs, les intermédiaires ou les commerçants du Nord pour négocier les quantités et les prix. Même les 5% qui participent à la collecte des fruits et légumes n'assurent que 9% des entrées (6% des légumes et 17% des fruits). Les grossistes spécialisés dans les légumes se déplacent dans la plaine des Chtouka pour effectuer des achats sur place dans les multiples fermes alors que, pour ceux qui sont spécialisés dans les fruits, une demande transmise par téléphone aux grands producteurs de Saïs et aux grossistes de Fès, de Marrakech et de Casablanca est plus rapide et efficace.

* * *

Bien qu'Inezgane ne possède pas de "ceinture maraîchère ou fruitière", son marché constitue une véritable plaque tournante de milliers de tonnes de fruits et de légumes. Grâce à la production intensive de la plaine, le marché de gros d'Inezgane est la vitrine du Souss. Les fellahs, grands ou petits, le visitent en permanence pour se renseigner sur les prix et sur la demande. Le marché compte sur les légumes des Chtouka et sur les fruits de Houara, mais sa puissance et sa spécificité résident dans l'appel lancé aux régions lointaines pour expédier non

seulement des légumes de base mais surtout les fruits de saison afin de combler le déficit et de satisfaire une demande très diversifiée.

Des différents acteurs du marché de gros ont des rôles complémentaires qui, finalement, protègent le marché de gros des changements imprévus qu'engendre la loi de l'offre et la demande. Les intermédiaires et les commerçants des autres régions ont davantage un rôle de régulateurs que de concurrents, même si les grossistes locaux prétendent le contraire. Grâce à eux, les produits sont plus diversifiés, les prix sont plus raisonnables et, de ce fait, Inezgane attire davantage de clients.

Les marchés de gros de fruits et légumes du Souss connaissent des changements profonds. En 1983, le nombre de grossistes du marché d'Ouled Teima n'était que de 45 (Hnaka A., 1987). Treize ans plus tard, durant un court passage au marché, nous avons dénombré un peu moins de 200 locaux de commerce, dont 118 magasins et 70 petits locaux. Une grande partie de la production agricole du Souss amont, et surtout celle de Houara, est collectée par les *Khadara* locaux (grossistes). Une certaine quantité est ensuite transférée au marché d'Inezgane par des intermédiaires, des courtiers ou même des fellahs houaris, ce qui veut dire que l'expansion du marché d'Ouled Teima s'effectue au détriment de celui d'Inezgane, qui a perdu sans doute son poids d'attraction sur cette région.

En 1994, le Souss a vu la création d'une nouvelle province : Chtouka-Ait Baha, dont le chef-lieu est Biougra. Depuis, des changements se sont amorcés. En effet, les Chtouka, avec le périmètre irrigué de Massa, sont l'une des principales terres agricoles du pays. La politique de développement de la nouvelle province a commencé par un projet de grande envergure : il s'agit d'une bourse des primeurs. Le projet visait à créer un pôle de commercialisation, fréquenté par les habitants de la région et de la province, ce qui devait permettre de créer une "synergie saine" entre le processus de production et de commercialisation. Sur une superficie de 17 hectares, le projet comprend 217 lots, dont plusieurs frigorifiques. Il sera géré par le syndicat "*Almoustakbal*" (l'avenir), qui regroupe six communes : Biougra, Oued Essafa, Ait Amira, Sidi Bibi, Inechaden et Bélfââ, ce qui garantira sans doute son bon fonctionnement et sa réussite. Inezgane, à travers son marché de gros de fruits et légumes, se trouve donc directement concerné et concurrencé. Les communes des Chtouka apportent une participation d'environ 100.000 tonnes (30%) aux entrées du marché d'Inezgane.

Que deviendra ce marché sans la production chtoukie ? Il est fort probable qu'il continuera à recevoir une quantité importante de produits de cette région. En effet, la concurrence sera dure et déplaisante au sein d'un marché où tout le monde expose quasiment les mêmes produits. Le marché d'Inezgane est visé, depuis longtemps, par les commerçants et les soukiers de tout le Sud.

Assuré que le marché irrégulier de la tomate d'Ait Melloul cessera, celui d'Inezgane, après avoir perdu du terrain au profit du marché d'Ouled Teima, s'apprête donc à subir un autre défi, beaucoup plus sérieux que le premier.

3 - L'apport de bétail et de peaux : deux maillons importants dans la chaîne commerciale d'Inezgane.

a- L'unique souk de peausserie du Sud

- *La collecte : une fonction ancienne maîtrisée par les Chleuhs*

A Inezgane, comme nous l'avons signalé dans le premier chapitre de la deuxième partie, le souk de peausserie est organisé le lundi, jour principal, et le mardi, jour complémentaire. L'objet du souk est de collecter toutes les peaux accumulées par les bouchers du Souss et du Sud. Le principe est simple : tôt le matin, une vingtaine de collecteurs se présentent au souk pour attendre les bouchers et les intermédiaires qui viennent vendre leurs collectes.

Notre fréquentation du souk en vue de mener nos enquêtes et nos comptages nous ont permis de distinguer trois catégories de collecteurs d'après leurs moyens financiers. 9 à 11 collecteurs puissants, originaires de l'Anti-Atlas (Anzi, Ida ou Semlal et Ait Baha), sont plus anciens et monopolisent les trois cinquièmes des transactions. Les collecteurs moyens, de 5 à 8 par semaine, sont en majorité marrakchi. Ils regroupent environ 30% des peaux. Les petits collecteurs, néo-citadins à majorité hihie et les jeunes nés à Jorf et à Tarrast, sont de 8 à 10. Les 10% de peaux qu'ils détiennent ne reflètent pas la réalité de leurs moyens. Certains collecteurs, faute de moyens, travaillent pour le compte des plus puissants, ce qui les rapproche plus des intermédiaires que des vrais collecteurs.

Pour compter, saler, décharger et charger les peaux, une vingtaine d'employés travaillent au souk. Au milieu des odeurs désagréables, ils changent de patron à chaque opération pour gagner en moyenne à la fin de la deuxième journée environ 250 dh.

La collecte des peaux s'effectue d'une manière différente selon la proximité du souk. Plus le lieu est proche, plus les intermédiaires et les collecteurs sont absents. En effet, au niveau des centres urbains voisins d'Inezgane et de ceux du Souss, ce sont les bouchers eux-mêmes qui emportent les peaux amassées durant la semaine. Dans la campagne soussie et la montagne, certains collecteurs font le tour des souks pour ramasser les peaux des bêtes abattues le jour même et achètent diverses peaux chez les paysans. Dans les villes lointaines (le Sud et l'Est), les deux systèmes se côtoient. D'une part, les bouchers, profitant du déplacement du mardi pour l'achat du bétail, emportent leurs peaux accumulées durant une ou deux semaines. D'autre



Photo 21 : Souk de peausserie

Cliché : M. IGMIDEN - 1994



Photo 22 : Collecte de laine au souk

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

Inezgane se charge de collecter les produits ruraux de toute la région Sud.

part, des collecteurs, un par ville, ou des intermédiaires sont chargés par les grands collecteurs d'acheter les peaux chez les bouchers locaux.

En ce qui concerne les modalités d'achat, les peaux des bovins et des ovins ont plus de valeur que celles des caprins. Pour celles des bovins, la vente se fait à l'unité. Selon le poids et la qualité, le prix varie entre 80 et 300 Dh, avec une moyenne de 180 Dh. Pour celles des ovins, l'unité coûte de 10 à 50 Dh. Quant à celles des caprins, elles se vendent par lot de 6 pièces, dont le prix varie entre 80 et 140 Dh.

Ainsi, le souk reçoit entre 11.000 peaux (l'hiver) et 25.000 (l'été) par semaine, avec une moyenne de 18.800 unités. Selon la nature des peaux comptées, un peu plus de la moitié de peaux provient des caprins, un peu moins du tiers des ovins et presque le cinquième des bovins. En provenance de diverses régions (voir la carte n° 34), le grand Agadir participe avec le tiers des peaux, car le nombre des abattages y est plus conséquent. La part d'Inezgane qui s'accumule sur place à l'abattoir, d'après la Régie de Recettes, varie de 1000 à 1500 unités par semaine, ce qui représente 6,6% de l'ensemble des peaux. A ce pourcentage, il faut ajouter celui des centres les plus proches. Ainsi, dans un rayon de moins de 20 km d'Inezgane proviennent donc environ 37% des apports. L'Anti-Atlas occupe la seconde place avec 21%. Ce chiffre n'est pas convaincant car une quantité indéterminée de ces peaux vient en réalité des villes du Sud et transite par et pour le compte des collecteurs de l'Anti-Atlas. Comme confirmation on note que le chiffre de 5,1% attribué à ces villes du Sud ne reflète absolument pas le nombre important de bêtes qui prennent la route du Sud chaque mardi (environ 2000 têtes par semaine).

Enfin, le Souss amont, y compris les villes de Taroudant et d'Ouled Teima, apporte plus de peaux (13%) que le Souss aval, y compris les villes de Tiznit et Biougra (9%), tandis que la région d'Ouarzazate est complètement orientée vers le souk de Marrakech.

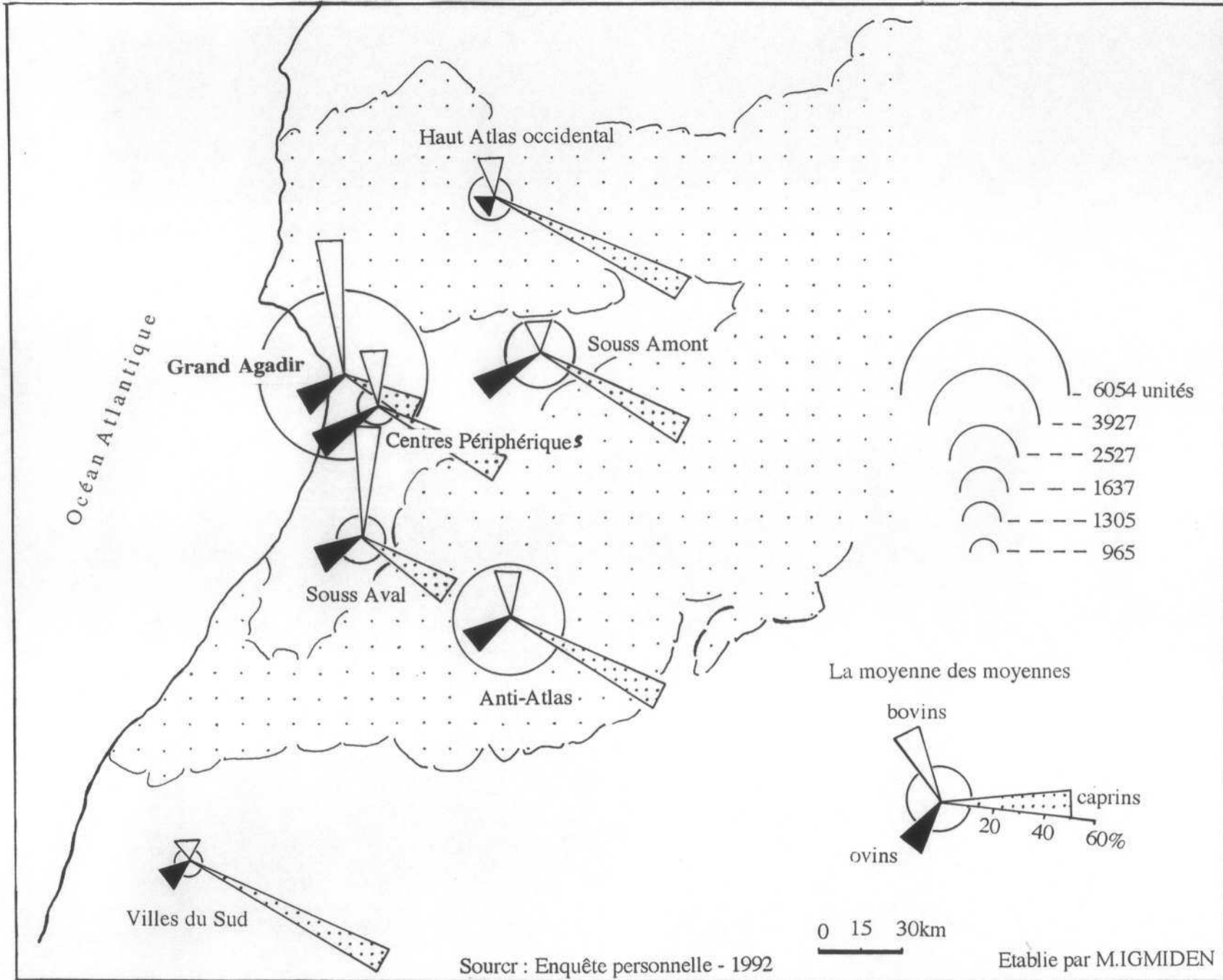
Au total, le souk de peausserie collecte environ un million d'unités par an. Unique souk en la matière dans la moitié Sud du Royaume, il renforce la position de la ville comme pôle commercial puissant, même si la région de l'Est (Ouarzazate...) se voit orientée vers Marrakech par des collecteurs qui sillonnent les centres et les souks de cette région.

• *La livraison aux usines du Nord : du Souss aux Soussis*

Une fois toutes les peaux ramassées et exposées au souk, les collecteurs organisent leurs charges pour les envoyer dans les usines des autres villes. En moyenne, quatre camions chargent ces peaux, ce qui implique qu'un arrangement se discute entre les grands collecteurs, soit pour que certains cèdent leurs collectes à d'autres, soit pour que la vente se trouve effectuée en association.

Fig. n° 34 La collecte des peaux de bétail par le souk d'Inezgane (par semaine)

372



Les moyens de transports sont très abondants à Inezgane. La location d'un véhicule se réalise d'après trois éléments : le poids (de 0,15 à 0,35 Dh/kg), l'unité (de 0,25 à 2,00 Dh selon la nature) ou la charge entière. Le prix de la location varie donc entre 1200 et 2500 Dh pour Casablanca et un peu moins pour Marrakech. La charge d'un camion varie selon sa capacité, sa puissance et la nature des peaux. En général, elle est de 800 à 1500 pièces pour une charge de peaux de bovins, de 2000 à 4000 pièces pour celles des ovins et de 3000 à 7000 pièces pour celles des caprins. La charge est souvent un mélange des trois catégories.

Ainsi, les 25.000 unités collectées quittent le souk pour être traitées dans les usines des villes du Nord (voir la carte n° 35). La destination casablancaise représente plus de 36% de la collecte. Deux usines de cette ville reçoivent régulièrement les peaux du Sud, dont l'une appartient à un groupe de *Chleuhs*. D'autres destinations peuvent apparaître de temps à autre (une fois par mois), comme pour Meknès, Fès et Mohammedia où les expéditions sont uniquement réalisées sur demande.

Bref, chaque semaine, deux camions sont envoyés à Casablanca, et parfois vers l'une des tanneries des villes déjà citées. Le niveau technologique de ces destinations est révélé par l'importance des peaux des bovins, qui représentent environ 60% de l'ensemble. En effet, ce type de peaux nécessite des traitements plus développés, et bien sûr plus coûteux, qui ne sont à la portée que des grandes tanneries de Casablanca, Mohammedia, Meknès et Fès.

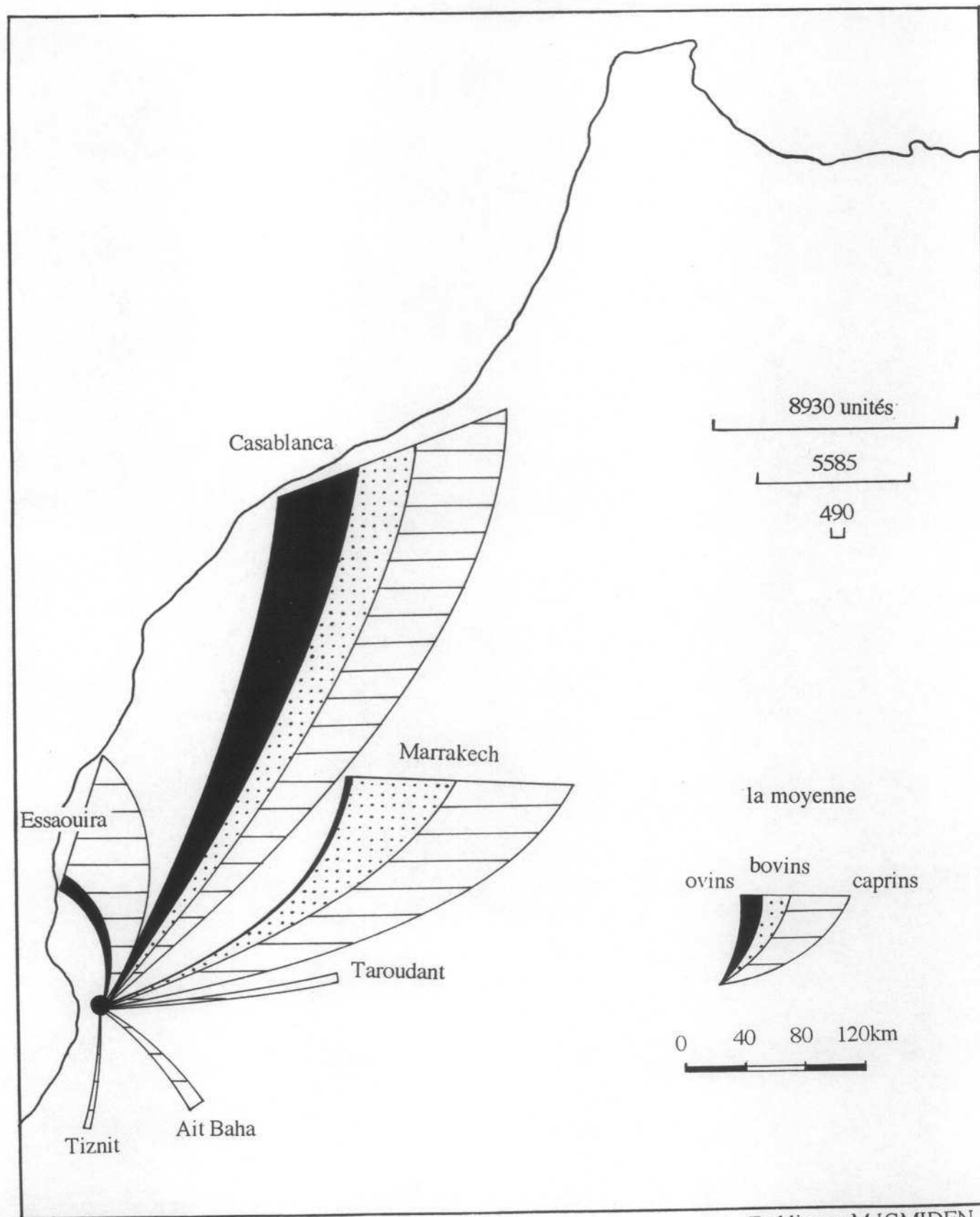
Marrakech, depuis les années quarante, collecte les peaux amassées dans les campagnes et les villes du Sud, y compris le Souss. Auparavant, c'étaient les collecteurs soussis qui se chargeaient de l'approvisionnement. Depuis les années soixante-dix, des collecteurs et des intermédiaires marrakchis viennent chaque semaine à Inezgane acheter les peaux exposées au souk. Ils réussissent à acquérir environ le tiers des peaux, dont 53% de peaux de caprins, 45% de celles des ovins et seulement 2% de celles des bovins. La faible importance de ces dernières montre que le traitement des peaux à Marrakech est resté l'œuvre des tanneurs artisans et des petites entreprises de tanneries.

La ville d'Essaouira possède deux tanneries, dont une moderne qui reçoit environ 23% de l'ensemble des peaux du souk, 79% d'entre elles provenant des caprins.

Les centres du Souss ne captent que 6,7% de l'ensemble, en majorité des peaux de caprins de mauvaise qualité. Ces dernières sont destinées à des tanneurs artisans et serviront à fabriquer soit des babouches de type berbère, dans la région d'Ait Baha et de Tiznit, soit des sandales de cuir à Taroudant.

Si nous évaluons la valeur des peaux, il apparaît qu'environ 1,5 million de Dh transitent en moyenne par le souk, dont presque 60%, issus de Casablanca, alors que Marrakech, qui collecte le tiers des peaux, ne fournit qu'à peine 13% des montants et Essaouira, avec 24% des peaux de bovins et 26% des montants. Quant aux petits centres du Souss, ils n'attirent qu'une faible portion en quantité (3,7%) comme en valeur (1,3%).

Fig. n° 35 Destinations des peaux de bétail collectées au souk d'Inezgane (moyenne hebdomadaire)



Source : Enquête personnelle - 1992

Etablie par M.IGMIDEN

Les modalités de vente sont identiques à celles de l'achat pour les peaux des ovins et des caprins. Il faut toutefois multiplier le prix par 2,5 pour les premières et entre 1,8 et 2,5 pour les deuxièmes. Quant aux peaux des bovins, elles sont achetées à l'unité (de 80 à 300 Dh), alors que la vente s'effectue par kg (de 20 à 22 Dh/kg). Etant donné que chaque unité pèse en moyenne de 10 à 20 kg, le prix de vente peut être estimé entre 200 et 440, et parfois jusqu'à 700 Dh par unité.

* * *

La poussée des Soussis dans le secteur des industries modernes leur a permis d'acquérir certaines tanneries. En effet, le groupe Moulay Messaoud Agouzzal possède les tanneries Delecluze à Mohammedia, les tanneries du Maroc à Casablanca et les tanneries Carel à Essaouira (Kaioua A., 1992). A l'exception des tanneries de Marrakech, la relation entre le souk d'Inezgane et les tanneries des autres villes obéit à une sélection tribale, pour ne pas dire ethnique. La collecte des peaux du Sud sert donc principalement à alimenter les tanneries des Soussis. Ainsi, le souk de peausserie garantit à Inezgane une attraction régulière et des mouvements de capitaux importants dont ne bénéficient qu'environ 20 employés et, à un moindre degré, la municipalité, avec une moyenne de recettes de moins de 1000 Dh par mois.

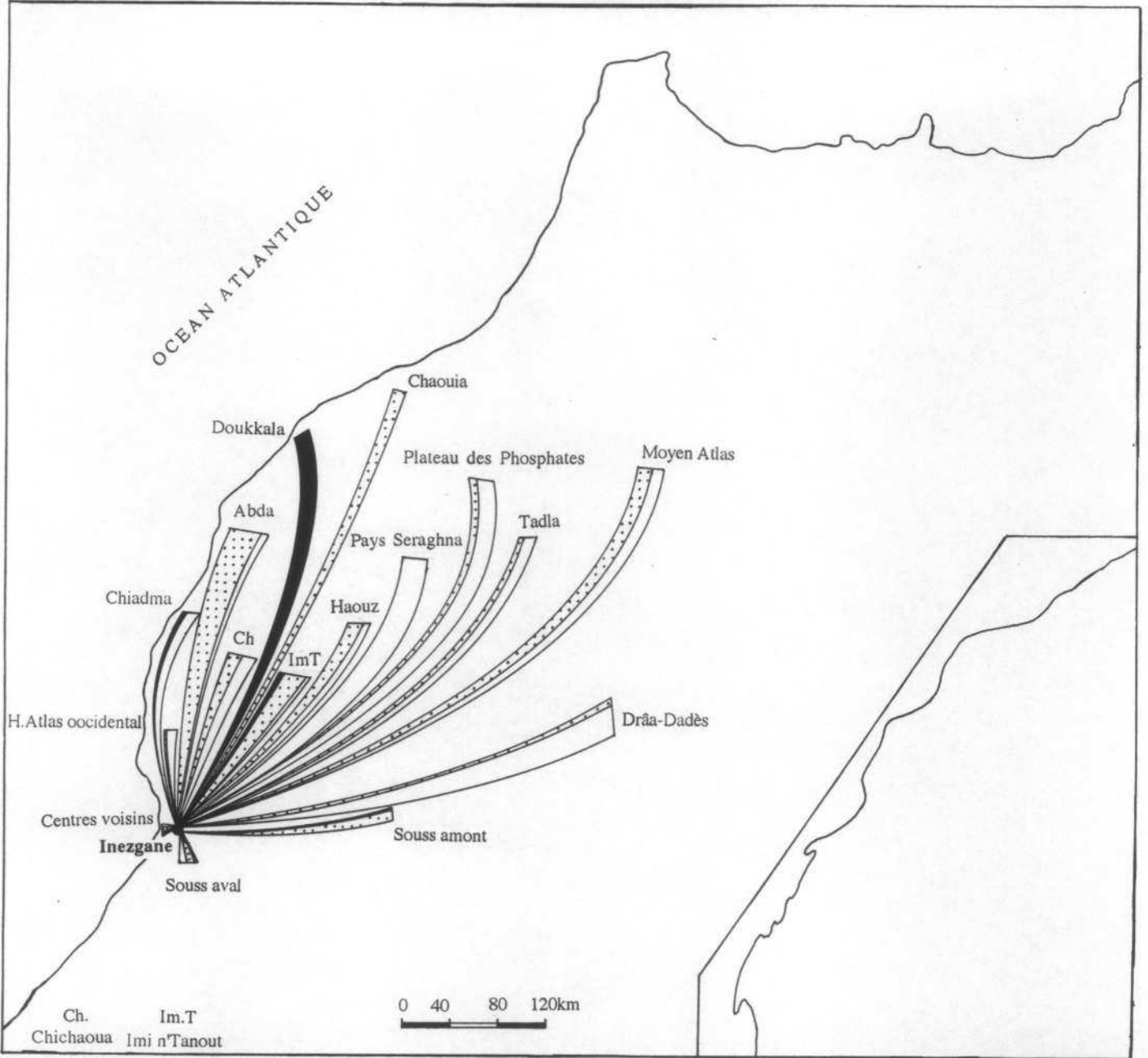
b- La provenance du bétail : un marché "plaque tournante"

Le souk de bétail d'Inezgane doit son importance à sa fonction de drainage et au dynamisme de ses négociants. Il voit passer annuellement entre 200 et 350 000 têtes. Ainsi que nous l'avons déjà signalé (2^e partie, 2^e chapitre, 3^e section), la position d'Inezgane comme unique souk des consommateurs d'une grande zone urbaine (le grand Agadir), et surtout sa réputation de ville commerciale aux quatre souks et aux quatre marchés, ont fixé là un circuit intense du bétail. Outre l'apport régional, le souk voit transiter des bestiaux en grande partie extérieurs à la région.

Pour étudier ces transactions¹⁵, nous avons enquêté sur les origines et les destinations de tous les types de bétail. Dans nos enquêtes, précédées de comptages exhaustifs, nous avons réussi à déterminer la provenance d'environ 40% du bétail (25% des bovins, 45% des ovins et 37% des caprins). Les résultats qui seront présentés dans cette partie constituent des moyennes par semaine après trois comptages et trois enquêtes répartis sur l'année 1992.

¹⁵ - Nous ne disposons que du montant des recettes perçues dans ce souk. En 1992, ces dernières représentaient environ 725.665 Dh, alors que, d'après nos comptages, nous les avons estimées pour la même année à 1.318.222 Dh. La recette déclarée ne représente que 55% de ce montant. Le mauvais contrôle et la corruption font perdre à Inezgane environ 600.000 Dh.

Fig. n° 36 Provenances du bétail au souk d'Inezgane
(moyenne par semaine sur un échantillon de 40%)



Source : Enquête personnelle - 1992

Etablie par M.IGMIDEN

Moyenne :
bovins ovins caprins



Flux de :

- 50 Têtes
- 51 - 100
- 101 - 150
- 151 - 200
- 201 - 250
- 251 - 300
- 301 +

Du fait de la demande en viande, l'élevage s'est accru dans toute la plaine, surtout dans le Souss amont où les parcours sont riches, mais sans parvenir réellement à satisfaire toutes les demandes. Cependant, le réservoir de bétail soussi est drainé par les souks importants de la région, tel celui d'Ouled Teima, qui écoule annuellement environ 200.000 têtes¹⁶. Had Bélfââ voit passer environ 173.000 têtes par an. Tnine Biougra reçoit environ 100.000 têtes par an. Ces chiffres indiquent nettement que le marché d'Inezgane est le plus grand du Souss. Il peut même être comparé au souk de bétail de Fès qui écoule annuellement de 300 à 360 000 têtes (Mimouni N.,1990).

Toutefois, citant l'exemple des souks d'Ouled Teima et de Taroudant, A. Hnaka a mentionné que l'apport extérieur à la région était presque insignifiant. Il représente moins de 2% dans le premier et il est inexistant dans le deuxième. En ce qui concerne Inezgane, comme le montrent le tableau suivant (n° 83) et la carte n°36, cet apport extérieur est majoritaire.

**Tableau n° 83 Provenance du bétail au souk d'Inezgane
(moyenne hebdomadaire)**

Régions/Types	Bovins		Ovins		Caprins		Total	
		%		%		%		%
Plaine du Souss	51	46,8	93	9,5	35	3,6	179	8,7
Oasis et Bordures montagneuses	—	—	65	6,6	260	26,9	325	15,7
Région du Nord	58	53,2	827	83,9	672	69,5	1557	75,6
Total	109	100	985	100	967	100	2061	100

Source : Enquête personnelle (1992)

La plaine du Souss ne fournit que 8,7% de l'ensemble du bétail. Elle apporte presque la moitié des bovins, principalement du Souss aval et du nouveau périmètre de l'Issen (Amskroude), mais peu d'ovins et de caprins.

Le secteur agricole traditionnel des montagnes environnantes ne représente que 2,4% de l'ensemble, avec une prédominance des caprins de la région d'Ida ou Tanane et de Tmanar.

Les oasis de Drâa et de Dadès fournissent 13,3% du bétail en grande partie venus du secteur nomade et pastoral d'Ait Hdidou et d'Ait Âatta et 6% des ovins venus de Tznakht.

Ainsi, le Souss et sa région Sud ne fournissent au souk d'Inezgane qu'environ le quart du bétail, ce qui explique que l'élevage local soit avant tout destiné à la consommation sur place. Inezgane, en raison d'un hinterland stérile, a des besoins accrus liés au gonflement de la

¹⁶ - Le chiffre rapporté par Hnaka A. concerne les années 1983-1984. D'après nos observations, l'apport du souk a récemment nettement progressé et nous l'estimons à 4000 têtes par semaine.

demande urbaine. C'est pourquoi il s'est attaché à des zones à apports réguliers. 300 camions par semaine chargent les bestiaux dans les souks les mieux approvisionnés et les plus réputés des Chiadma à la Chaouia pour les livrer sur le souk.

Les ovins sont les plus commercialisés au souk. Ils sont fournis par environ huit régions, parmi lesquelles celle des Abda est la plus importante (26,3% des apports). Les soukiers d'Imi n'Tanout apportent 18,5% des ovins, qu'ils ont collectés dans les petits souks voisins. Leurs voisins, les Sbaâs de Chichaoua, drainent environ 10% en comptant sur la production et la collecte du Souk Sidi Mokhtar. Le même pourcentage est fourni par les souks du Moyen Atlas, essentiellement Boumia et Khénifra. Le Haouz en envoie environ 9%. En fait, la carte ne montre que les provenances les plus importantes et les plus régulières car nous rencontrons souvent des charges de camion venues isolément de la Haute Moulouya et d'Oujda qui sont en réalité détournées de Fès ou de Casablanca.

Les caprins ont presque la même importance que les ovins au souk d'Inezgane. Après la région de Dadès, c'est le pays Sraghna qui envoie le plus de caprins (17,6%). Le plateau des phosphates draine un peu moins des 10% collectés. Le Moyen Atlas, avec le même pourcentage, est représenté par des soukiers de Boumia et de Midelt, d'El Kbab et souvent d'Azrou. La région du Tadla draine environ 7,7% des caprins. Enfin, Chiadma et Abda participent avec environ 5% chacun. Bien que la demande urbaine de viande caprine reste très faible (comme nous l'avons mentionné pour Agadir et Inezgane, 2^e partie, 1^{er} chapitre), le nombre important de caprins dans le souk d'Inezgane reflète une demande extérieure importante et rurale.

Au-delà du Souss, les apports en bovins sont plus concentrés. Imi n'Tanout participe pour un quart aux apports en bovins, les Chiadma pour le cinquième et les Doukkala, par l'intermédiaire de Sidi Bennour, pour 7%. Ce sont les seules provenances que nous avons pu localiser. Ces bovins sont de qualité moyenne, sinon faible, et sont exclusivement destinés à l'abattage dans les centres du Souss et les souks montagnards. Les bovins soussis, dit purs ou croisés, sont de meilleure qualité. Les bœufs sont achetés par les grands bouchers d'Agadir, d'Inezgane et ceux du Sud.

Il reste à signaler que les équidés sont d'une importance très faible et qu'ils représentent à peine 0,9% de l'ensemble du bétail. Ils sont destinés au transport (ânes, mulets) et leur provenance ne dépasse pas les agglomérations du grand Agadir et les centres urbains les plus proches. Le souk d'Inezgane sert donc de relais entre les intermédiaires et les collecteurs, d'une part, et les utilisateurs de calèches d'autre part.

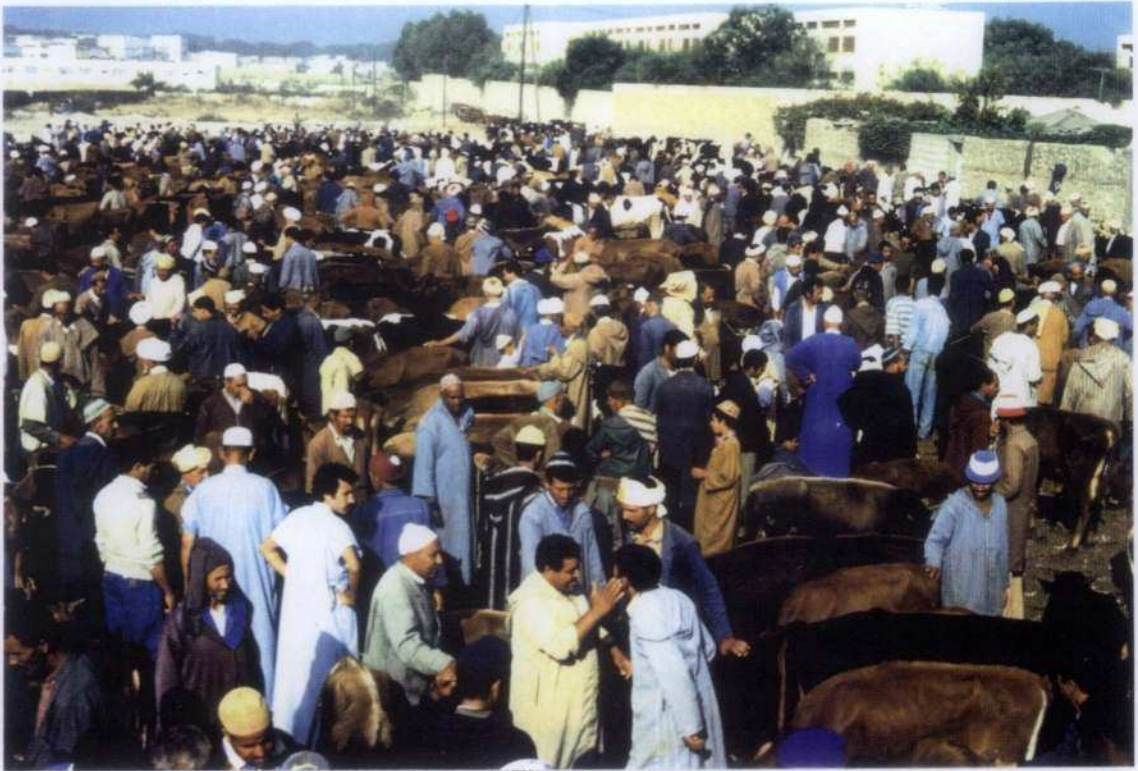


Photo 23 :

Bovins

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

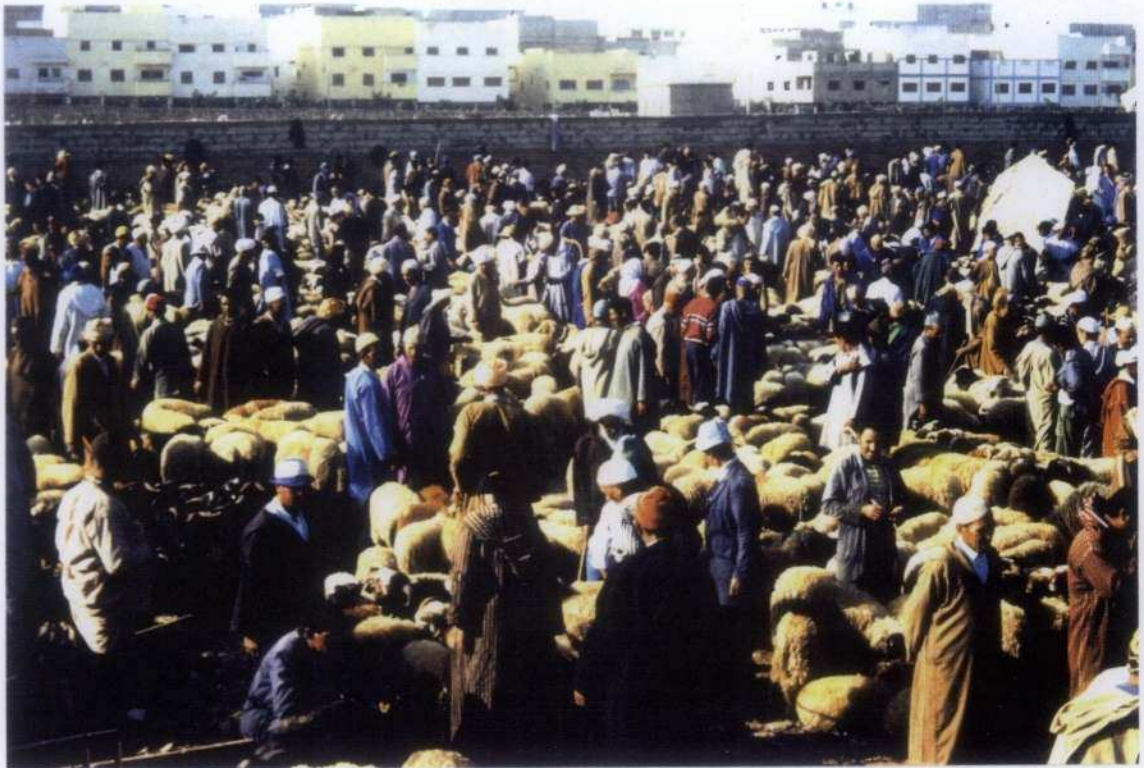


Photo 24 :

Ovins

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

Le souk reçoit annuellement des milliers de têtes de bétail pour ravitailler en priorité les villes du Sud.

* * *

Bref, le Souss participe pour 8,7% seulement aux apports en bétail du souk d'Inezgane. Les montagnes environnantes et les oasis du Sud en fournissent environ 15,7%, ce qui signifie que la majeure partie des bestiaux (75,6%) est collectée dans les régions du Nord. Alors que les grands souks du Souss sont orientés vers la production locale, celui d'Inezgane, compte tenu de l'importance de la demande, dispose d'une zone de drainage très large. Ces zones de fourniture sont devenues indispensables au bon fonctionnement du souk et à la régulation des échanges de bestiaux qui y transitent. Ainsi, la force d'Inezgane apparaît dans sa capacité à se passer des campagnes voisines. L'approvisionnement du grand Agadir et des villes du Sud est assuré par des collecteurs-intermédiaires, écartant tout rôle du paysan soussi, mais garantissant un apport presque constant et régulier sur le souk ravitailleur.

Conclusion

L'absence d'infrastructure de production industrielle fait de la région du Souss et du Sud une région consommatrice par excellence. L'analyse de la fonction de collecte et de son organisation démontre le rôle important, voire dominant, d'Inezgane. Ce dernier commercialise les trois quarts des fruits et légumes produits dans la plaine du Souss, soit la quasi-totalité de la production des dattes des oasis du Sud. Il contrôle aussi la collecte de presque toutes les peaux de bétail abattues dans le Sud.

Même la monopolisation par certaines villes du Nord en l'occurrence Casablanca et, à un moindre degré, Marrakech de l'approvisionnement en produits urbains s'effectue au profit des grossistes d'Inezgane. Par leur dynamisme, ces derniers cherchent à conserver la spécificité du commerce d'Inezgane, à savoir la diversification et l'abondance de la marchandise. Pour atteindre cet objectif, ils sont même prêts à adopter des méthodes "informelles" (pour le sucre, le thé, la farine...) afin de satisfaire amplement la demande tant des citoyens que des ruraux, et tant locale que régionale voire nationale.

Pourtant, dans le circuit de tous ces produits, les intermédiaires et les courtiers se multiplient et les paysans régressent. Il en résulte une fluctuation des prix entre la marée haute des premiers et la marée basse des seconds. Il est vrai que le chômage se fait sentir, mais le système commercial actuel favorise cette anarchie, au nom de la solidarité pour certains et de la régularisation des échanges pour d'autres.

Inezgane, la ville aux quatre souks et aux quatre marchés, est ouverte à tous, grossistes ou collecteurs, intermédiaires ou paysans, aroubis (compagnards) ou chleuhs

citadins, instruits ou analphabètes, riches ou pauvres. C'est ce que les gens appellent "**la popularité d'Inezgane**" et que l'autorité locale appelle "la flexibilité". Un représentant municipal précise : *"nous ne pouvons pas utiliser le système de mandataires qui prélève 7% du chiffre d'affaires des produits entrés au marché de gros... Nous ne pouvons pas durcir le contrôle à l'entrée du souk de bétail, ce qui entraînera des conséquences fatales si ces collecteurs et ces paysans changent de souk ou de marché. Nous ne pouvons pas non plus chasser les intermédiaires "parasitaires" au sein du marché de gros. Nous ne pouvons pas non plus chasser les vendeurs ambulants. Le commerce à Inezgane s'effectue par et pour les pauvres"*.

B- L'ORGANISATION DE L'ACTIVITE DE LA DISTRIBUTION

Nous avons vu que les flux des produits collectés dans le Souss, le Sud et le Nord convergent essentiellement vers et par Inezgane, principal pôle commercial de la région. Ce dernier, petit centre urbain, n'est pas destinataire de la totalité de ces produits, mais exerce un rôle essentiel de desserte commerciale régionale via le grand commerce, mais aussi via le petit commerce et les services qui viennent élargir, condenser ou compléter le rayonnement.

En fait, le choix des consommateurs se détermine le plus souvent par la distance et la taille des centres d'approvisionnement. *"Si deux centres présentent le même intérêt, les consommateurs choisissent le plus proche, mais si leur attraction est différente, le point limite d'influence sera toujours rapproché du moins intéressant"* (Brian J. et Berry L., 1971). Il s'avère que plus l'équipement commercial, principalement anomal, est numériquement important, plus la population à desservir augmente. Ce type de commerce répond en effet aux besoins d'une population appartenant à un champ spatial étendu.

Or, la promotion administrative de la plupart des centres du Souss, et surtout le désenclavement de la région, provoqué par la marche verte et la récupération des territoires du Sud, ont permis la multiplication de la population de la région par 12,3 pour le grand Agadir et par 12,9% pour la région Sud de 1960 à 1994. Ce poids démographique conduit sans doute à un changement d'attitude chez les consommateurs du fait de l'émigration et de la mode. Dans le cas d'Inezgane, les relations entre la ville et la campagne peuvent être définies comme des liens de dépendance économique subordonnant la deuxième à la première. Par le biais du déplacement des soukiers, la puissance des grossistes, le dynamisme des détaillants et la haute spécialisation des prestataires de service, Inezgane tend donc à contrôler le commerce des centres proches et lointains pour des biens et des services qui doivent être fournis à une plus grande échelle afin d'être rentables. Pour les acquérir, les consommateurs acceptent de parcourir de plus longues distances.

A travers cette analyse, nous tenterons d'étudier la fonction de distribution, et plus précisément de répondre aux questions suivantes : comment Inezgane organise-t-il son espace régional ? Existe-t-il une complémentarité spatiale entre les branches et les types commerciaux déjà cités ?

1- La redistribution par les grossistes place Inezgane dans le circuit national

Inezgane possède donc une importante structure de collecte des produits ruraux ainsi que de distribution des produits urbains et ruraux. L'organisation des échanges dans cette région peut être appréhendée auprès des commerçants de gros et de demi-gros afin de déterminer le rayonnement de cette catégorie de commerce. Sur ce plan, Inezgane exerce-t-il un rôle de relais, de pôle ou simplement une forte domination sur les flux commerciaux ?

a- Les produits urbains : une importante desserte régionale pour les articles peu courants

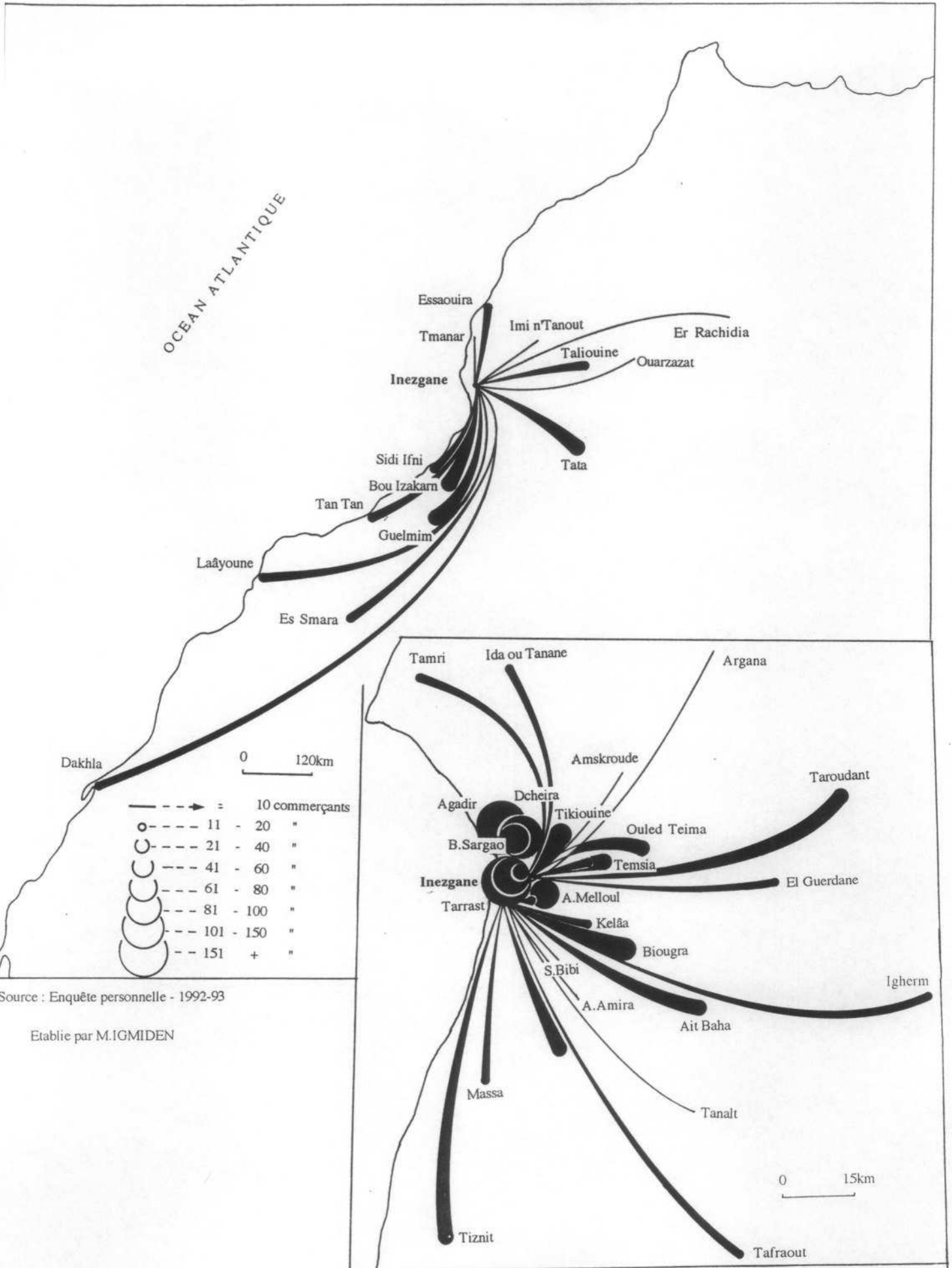
L'étude spatiale de la fonction de distribution se révèle complexe en raison de la diversité des produits, de l'irrégularité de la fréquentation des commerçants et de l'importance du ravitaillement par commerçant. Nous avons eu recours à l'enquête directe auprès des grossistes, c'est-à-dire au point d'arrivée des flux. Chaque grossiste établit une liste et indique un certain nombre de ses clients-commerçants par centre, ville ou région. Après la sélection, nous présentons le rayonnement de certains grossistes dans le tableau suivant et la carte n° 37.

Tableau n° 84 Rayonnement des grossistes en produits urbains d'Inezgane (moyenne d'une semaine)

Régions	Nombre de détaillants	%
Grand Agadir	815	58,4
Centres périphériques	77	5,5
Souss aval	111	7,9
Souss amont	67	4,8
Haut-Atlas occidental	50	3,6
Anti-Atlas	94	6,7
Villes du Sud	172	12,4
Villes du Nord	10	0,7
T o t a l	1396	100

Source : Enquête personnelle (1992)

Fig. n° 37 Rayonnement des grossistes en produits urbains
(Alimentation, Habillement et Equipement)



On note que les détaillants du grand Agadir et de ses centres voisins sont majoritaires, (environ 63%). Trois agglomérations sont dominantes : celle d'Inezgane elle-même grâce à son souk, Dcheira grâce au souika et au marché municipal et Agadir du fait du nombre important de détaillants .

Les commerçants de la plaine du Souss sont bien représentés (12,7%). Les Chtoukis et les Houaris font davantage appel Inezgane pour des articles d'habillement et d'équipement que pour les denrées alimentaires qu'ils peuvent se procurer à Biougra et à Ouled Teima.

Dans les montagnes environnantes, les soukiers se ravitaillent au minimum une fois par semaine pour distribuer des produits alimentaires puis des articles d'habillement et d'équipement de type rural.

La part des commerçants des villes du Sud ne reflète pas leur importance économique. Le pourcentage de 12% ne correspond qu'à certains détaillants qui s'approvisionnent en pâtes alimentaires, en conserves, en épices, en habillement et en produits d'équipement les plus courants (cuisine et mobilier). Quant à la distribution des produits de base (le sucre, le thé, la farine et l'huile), elle est assurée par les services étatiques.

Au total, l'aire de distribution des produits alimentaires est assez étendue. Dans la plaine du Souss, surtout aval, et dans les montagnes, le souk conserve une importance capitale dans la distribution des produits alimentaires. Ses soukiers qui se tournent vers Inezgane et qui sont approvisionnés par ses grossistes offrent un bon exemple de pénétration urbaine directe. Inezgane déborde rarement l'Est et le Sud-Est pour couvrir les centres du Souss amont et atteindre Ighrem, Aoulouz, Taznakht et même Ouarzazate. Les demi-grossistes et les détaillants puissants de ces centres se rendent à Inezgane pour s'approvisionner essentiellement en fruits et légumes, mais aussi en farine, en boisson, en huile et plus encore en produits de conserve.

Au Sud, l'aire de distribution est très allongée. Presque toutes les villes sahariennes ont des liens commerciaux directs avec Inezgane. Après 1976, ce territoire est devenu l'*Eldorado* des grossistes de la région. Pour nourrir environ 600.000 personnes (1994), dont plus de 410.000 citadins, l'Etat a pris en charge le ravitaillement en produits alimentaires de première nécessité, avec le soutien de la "Caisse de Compensation". Les grossistes, principalement ceux d'Inezgane, livrent les autres produits (les boissons, les produits en conserve, les pâtes alimentaires, les fruits secs et les légumineuses) au prix courant.

Ainsi, la forte polarisation d'Inezgane est incontestable. Elle pénètre profondément dans une vaste région et même dans les localités urbaines qui comprennent un certain nombre d'établissements de gros, dont la plupart se limitent à Inezgane pour leur approvisionnement. Même le système de quotas, dans lequel les marges bénéficiaires (1%) accordées par l'Etat sont très faibles et décourageantes, n'a pas réussi à minorer son monopole. On note ainsi qu'un

nombre important de commerçants ayant bénéficié d'un quota cèdent de temps à autre leurs dotations en sucre et/ou en thé aux grossistes d'Inezgane qui ont la possibilité de payer, de stocker et d'écouler ces produits là où la demande est plus forte, à savoir à Casablanca.

En revanche, à l'intérieur de son aire d'influence, Inezgane se trouve confronté à une rude concurrence de la part d'Ouled Teïma et, à un moindre degré, de Taroudant dans le Souss amont, à une concurrence relative de Tiznit sur sa plaine et à l'extrême ouest de l'Anti-Atlas, à une concurrence frontalière de Marrakech au Sud-Est (Ouarzazate, Haut Atlas central...) et, enfin, une légère concurrence d'Essaouira sur les souks du Nord d'Ida ou Tanane. Toutefois, ces poches d'influence des zones voisines n'affectent pas la puissante structure financière des grossistes d'Inezgane qui leur a permis de maîtriser et de dominer les flux commerciaux.

En ce qui concerne la diffusion des produits d'habillement, avec environ 30 grossistes, Inezgane s'étend vers toute la région Sud, y compris le Souss. Dans ce domaine, les soukiers jouent un rôle majeur. Au souk, on compare, on soupèse et on débat alors que dans les locaux urbains, ces comportements sont mal perçus. Etant donné la pauvreté de la plupart des habitants de la région, les vêtements vendus sont de qualité moyenne ou même médiocre. Les grossistes ne répondent qu'à la demande. Plus de 80% d'entre eux vendent ces articles alors que les autres tentent de se spécialiser dans les articles d'habillement modernes. Cependant, les quelques détaillants d'articles modernes, voire de luxe, d'Inezgane comme de la région, s'adressent directement à Casablanca. De ce fait, cette dernière concurrence le marché urbain d'habillement alors que le marché rural est exclusivement monopolisé par les grossistes d'Inezgane, même si la multiplication des grossistes forains tend depuis peu à réduire sa force de rayonnement.

Enfin, la diffusion des produits d'équipement dessine la plus large aire d'influence. Avec leurs camions et leurs camionnettes adaptés à ce genre de commerce, les grossistes d'Inezgane ne reculent devant aucun obstacle. Ils visitent les centres lointains et les souks qui constituent les pôles de la région. Leur objectif est d'écouler la marchandise non vendue à Inezgane même avec de faibles marges bénéficiaires. Ce système a même incité certains grossistes à équiper leurs propres camions pour garder leur clients et rechercher la demande là où elle existe. Le "secteur formel" est donc contraint d'adopter les méthodes du "secteur informel" pour résister à la concurrence. La même situation a été observée dans le commerce d'équipement domestique.

En effet, la diffusion des produits d'équipements domestique dessine une large aire d'influence. Avec 47 grossistes, Inezgane est le centre le plus équipé dans ce domaine. Les commerçants et les soukiers de la zone péri-urbaine s'approvisionnent directement chez ces

grossistes et ce sont eux qui dynamisent le plus ce commerce. Les commerçants fixes des autres villes sont attachés à Inezgane car les grossistes forains ne satisfont pas toutes leurs demandes et leurs visites sont irrégulières.

Dans la plaine, comme dans la montagne, les articles diffusés sont très variés, ce qui rend leur prix de vente plus élevé, non seulement au sein du souk mais aussi dans les centres urbains. Si les produits distribués au souk sont principalement des articles courants (ustensiles de cuisine en plastique, en aluminium et en verre), dans les centres urbains, les articles sont en revanche peu courants, voire de luxe : appareillage électrique, ameublement, décoration...

En définitive, la distribution des articles d'équipement domestique dessine une aire peu marquée. Elle atteint peu de souks et un nombre limité de centres urbains. La raison principale peut être perçue aussi comme une conséquence. Il s'agit des comportements des consommateurs. Etant donné que les articles sont chers, les consommateurs préfèrent se les procurer dans les grands souks et les villes bien équipées, ce qui rend moins rentable et plus coûteuse l'existence de ces équipements dans les petits souks lointains.

b- Un pôle national de fruits et de légumes

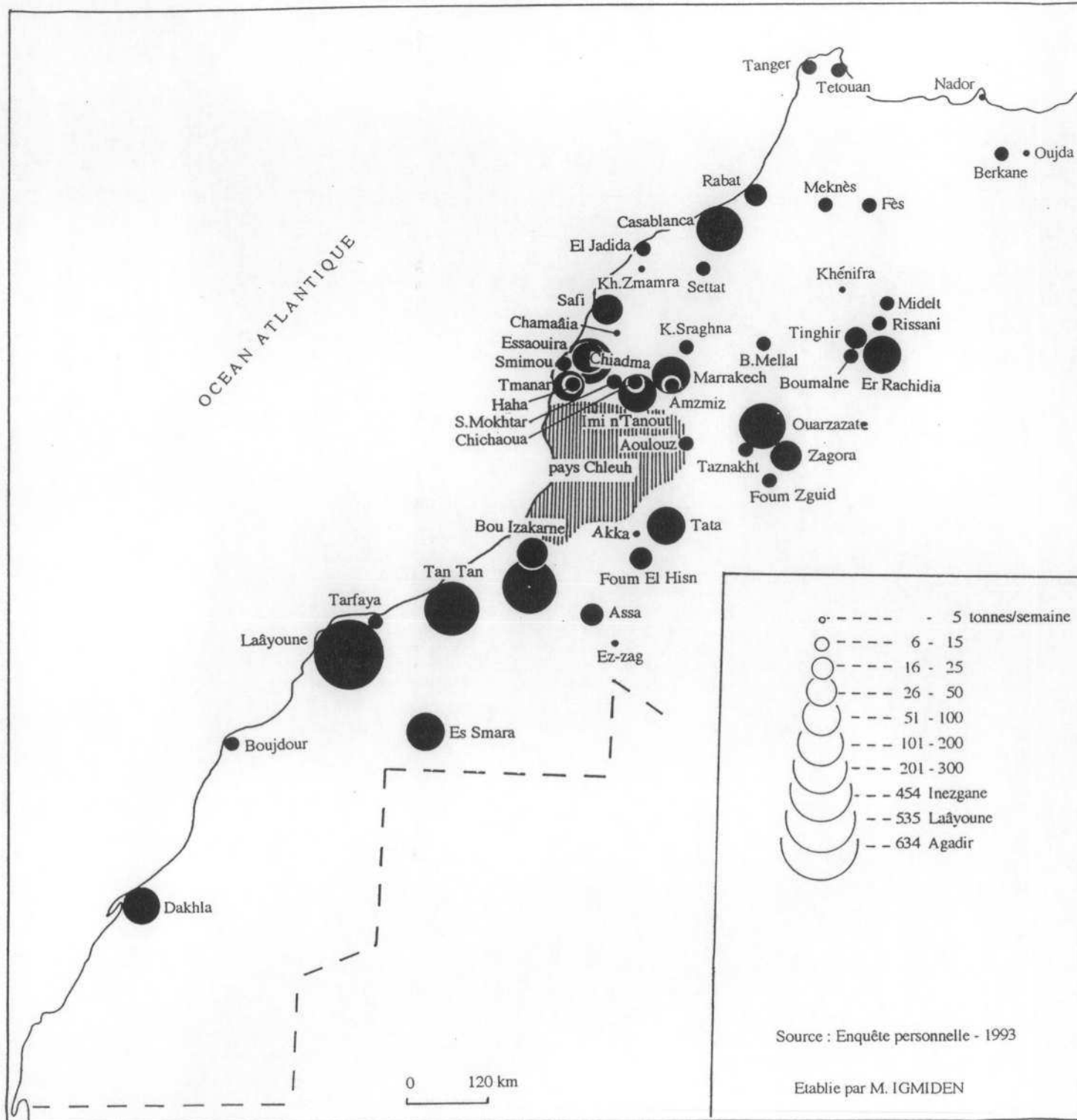
La redistribution des fruits et des légumes est l'un des pivots sur lesquels s'articule l'activité commerciale d'Inezgane. Chaque semaine, un peu plus de 2000 véhicules chargent ces produits vers diverses destinations, en plus d'environ 1000 charrettes pour la desserte locale. En moyenne, un peu moins de 5000 tonnes sont redistribuées par le marché de gros chaque semaine.

Les cartes suivantes, figure n° 38 et 39, sont tout à fait différentes de celle de la collecte des mêmes produits, ce qui prouve qu'Inezgane est en même temps un marché collecteur et distributeur. Cette dernière opération s'organise sur trois circuits : local, régional et national.

• *Un circuit local bien étoffé :*

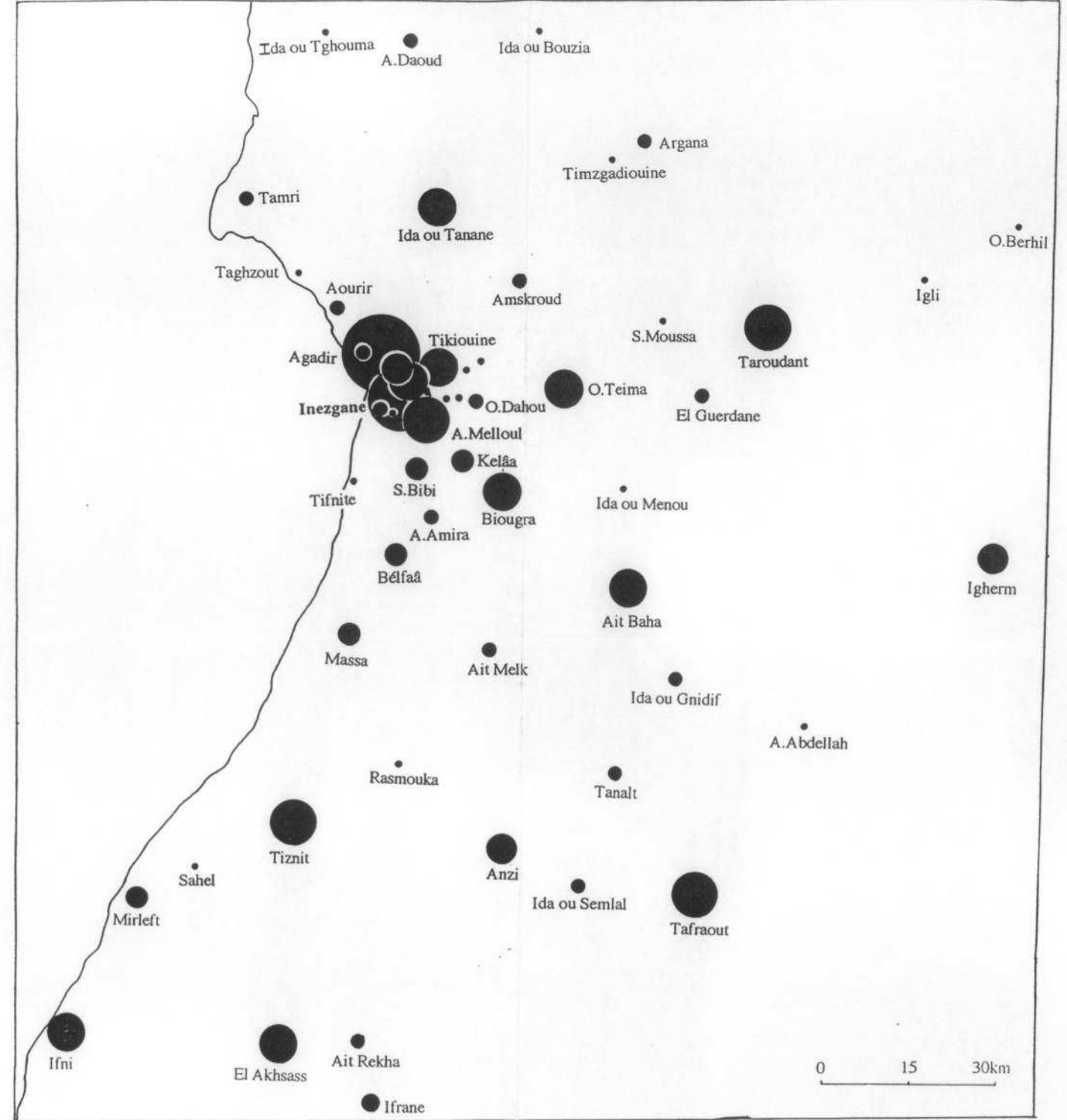
Inezgane assure la totalité du ravitaillement des souks des agglomérations du grand Agadir et des centres de la province d'Agadir. Ce circuit touche à lui seul 30,3% de l'ensemble des fruits et des légumes expédiés. L'importance de la clientèle urbaine explique que la ville d'Agadir reçoive 634 tonnes par semaine, répartis entre son souk (85,8%), (7,5%) les détaillants de la ville et les besoins de l'hôtellerie et de la restauration (6,7%). Le centre d'Inezgane conserve environ 450 tonnes (30,2%), répartis entre le souk (56%), le marché municipal (31%), les détaillants de la ville (6,5%), les commerçants forains (4,1%) et les restaurateurs (2,9%). Ainsi, environ les trois quarts de ces flux sont monopolisés par Agadir, la

Fig. n° 39 La distribution des fruits et légumes à partir du marché de gros d'Inezgane (au delà du Souss)



Source : Enquêtes personnelles (1993)
Etablie par M. IGMIDEN

Fig. n° 38 Distribution des fruits et légumes dans la grande région du Souss (pays Chleuh) par le marché de gros d'Inezgane



0 15 30km

ville métropole de la région, et Inezgane, la ville commerciale par excellence. Le reste est réparti entre une multitude de centres, notamment Ait Melloul (9,2%), Tikiouine (5,1%) et Dcheira (4,7%). Il faut en effet rappeler que ce sont des cités-dortoirs, pour Agadir, qui concentrent une population considérable.

Les centres extérieurs au grand Agadir sont relativement moins peuplés. Hormis le souk El had Ouled Dahou, seuls les détaillants y commercialisent ces produits. Au sein de ce groupe, Kelaâ (1,5%) et Aourir (1,1%) sont les seuls à recevoir plus de 15 tonnes par semaine.

Ainsi, à ce niveau, Inezgane remplit la fonction de principal pôle de redistribution des fruits et des légumes. Grâce à son marché de gros, il conserve une maîtrise et un monopole exclusif sur cet espace.

• *Un circuit régional qui vivote*

Il s'agit de la plaine du Souss et des montagnes environnantes. Dans la première, la production agricole est d'une grande diversité. Elle est principalement destinée à la commercialisation interne et à l'exportation par le biais du port d'Agadir. Quant aux montagnes, elles vivent d'une culture vivrière et tirent des ressources complémentaires d'un élevage traditionnel.

Cette zone est dotée d'un grand marché de gros de fruits et de légumes, à Ouled Teïma, qui redistribue dans le Souss "*environ 945 tonnes... (son rôle) ...ne se limite pas au drainage de la production de son espace environnant, mais consiste aussi dans la desserte de ce même espace pour certains de ses propres produits*" (Hnaka A., 1987). Un autre marché moins important s'organise au souk du Biougra. En dépit de leur dynamisme, le marché d'Inezgane envoie chaque semaine environ 550 tonnes aux souks et aux centres de la plaine du Souss-Massa. Tiznit en reçoit environ 190 tonnes, Taroudant 93 t. Même les centres où se localisent des marchés de gros (O.Teïma et Biougra) font appel à Inezgane pour satisfaire leurs autres besoins, avec environ 5% chacun.

Quant aux souks et aux centres du Haut et de l'Anti-Atlas, ils sont davantage sous l'emprise d'Inezgane que d'autres centres. Ils reçoivent environ 663 tonnes de fruits et de légumes, principalement Tafraout (8,4%), Ait Baha (6,1%), Lakhsass (4,4%) et Imouzzer (4,3%).

On en conclut qu'Inezgane diffuse à ce niveau régional environ 1222 tonnes, c'est-à-dire environ le quart de l'ensemble. Dans la plaine, il redistribue les fruits (pommes et fruits de saison) et les légumes manquants (oignons et pommes de terre) venant des autres régions. De plus, il joue un rôle d'intermédiaire entre Chtouka (aval), avec une production importante de légumes, et Houara (intérieur), avec une production considérable d'agrumes. La montagne, malgré la culture vivrière, manque de presque tout et fait appel au marché de gros d'Inezgane pour satisfaire la totalité de ses besoins. Le rayonnement d'Inezgane sur cette zone est donc

bien assuré malgré la concurrence du marché de gros d'Ouled Teïma, qui est plus un marché collecteur que distributeur.

• *Un circuit national étendu mais concentré sur les provinces du Sud*

L'expédition des fruits et des légumes à partir d'Inezgane, hors de sa région, est plus importante, avec environ 2200 tonnes (44,4% du total). Nous distinguons trois régions destinataires dans ce circuit :

- La région Sud-Est reçoit des quantités modestes, avec moins de 300 tonnes (5,8% de l'ensemble). Hormis Ouarzazate et Er-Rachidia, les autres centres urbains ne se ravitaillent qu'une à trois fois par semaine.

- La région du Nord draine chaque semaine 600 tonnes, soit environ 12,1% de l'ensemble. D'Oujda à Tanger, de Rabat à Essaouira et d'Imi n'Tanout à Fès, toutes les grandes villes et la plupart des villes moyennes reçoivent une quantité plus ou moins importante de fruits et/ou de légumes soussis par le biais d'Inezgane. Pourtant, trois groupes urbains dominant : Essaouira avec 187,2 tonnes soit 31,2%, ensuite, l'ensemble urbain du Haouz (d'Imi n'Tanout à Kelâa Sraghna en passant par Sidi Mokhtar, Amzmiz et Marrakech) avec 153,4 tonnes (25,5%), dont la moitié pour Marrakech. La demande concerne principalement les produits du Souss comme les agrumes, les bananes, les tomates... Le troisième groupe est l'axe urbain atlantique (Casablanca-Kénitra), qui draine environ 120 tonnes (20%). Pour les autres villes (Tanger, Tetouan, Fès, Meknès, Béni Mellal, Oujda, Safi, El Jadida ...), au moins deux camions par semaine assurent les chargements des légumes (tomates) ou des fruits (agrumes) qui leur manquent. Ainsi, les quantités orientées sur les régions du Nord sont presque régulières et de même nature.

- La région Sud reste la zone la mieux desservie. En effet, cette zone reçoit un peu plus de 1300 tonnes (26,5% de l'ensemble et 59,6% des flux nationaux). Laâyoune, démographiquement la deuxième ville du Sud après Agadir, draine à elle seule 40,7% (535,3 tonnes), Guelmim (294 t) et Tan Tan (207,9 t). D'autres villes, bien que petites ou moyennes, reçoivent des quantités considérables, comme Es Smara (85,7 t), Tata et Akka (70,9 t) et Dakhla (54,8 t).

L'orientation des flux a fait apparaître des rapports intenses entre les villes du Sud et Inezgane, cette ville étant préférée à Ouled Teïma, dont le marché n'expose que les produits collectés dans le Souss intérieur.

Signalons enfin que ces quantités sont réservées à la consommation des habitants. Quant aux militaires du Sud, ils sont desservis par un circuit spécial monopolisé par les Forces Royales, qui s'approvisionnent sur le même marché d'Inezgane.



Photo 25 : Afin de satisfaire les clients venus de très loin, les grossistes s'entassent et se bousculent devant la porte du marché de gros pour acheter les fruits et légumes aux fellahs, souvent Soussis.
Cliché : M. IGMIDEN - 1994



Photo 26 : Le souci de rentabiliser au maximum le voyage amène les commerçants-transporteurs à surcharger leurs camions jusqu'à 12 tonnes au lieu de 8 à 9 tonnes.

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

Nous retiendrons qu'à travers les fruits et légumes collectés dans la plaine du Souss et les plaines du Nord, Inezgane dessine, par la redistribution, une aire d'influence variable. Le territoire provincial d'Agadir est tout à fait maîtrisé par Inezgane. La région soussie est largement partagée entre elle-même, un marché puissant, Ouled Teïma, et un marché plus faible, celui de Biougra. Sur le plan national, ces produits ont mis Inezgane en rapport avec de grandes villes lointaines. Il est l'intermédiaire entre ces villes et/ou ces régions et la richesse du Souss.

Or, l'importance du grand Agadir et des villes du Sud dans les circuits de redistribution signifie clairement que le marché d'Inezgane tend à satisfaire principalement la demande de ces zones. En outre, la redistribution de ces produits peut être considérée comme un vecteur actif de la pénétration et de l'influence commerciale urbaine dans les campagnes.

Enfin, la redistribution des fruits et des légumes place Inezgane dans le circuit national, du fait de son poids par rapport à certaines grandes villes (Fès 70.000 tonnes par an, Inezgane de 200 à 250.000 t/an). Inezgane constitue donc le lieu d'approvisionnement de tous les grossistes, soukiers et détaillants des centres du Souss et du Sud et de certains marchands du Nord, en matière de fruits et de légumes, ce qui donne dans ce domaine le rayonnement commercial maximal à la ville.

2- Le rayonnement du commerce de détail : le rôle des articles d'usage semi-rare et rare

Cet aspect a pu être directement appréhendé par l'étude des lieux de provenance des clients les plus fidèles. Le développement du commerce rural fixe dans des agglomérations rurales et la vitalité du commerce soukier ont permis aux grossistes de contrôler depuis Inezgane l'organisation de la distribution des produits de consommation courante dans la région. Cependant, la densification du réseau de communication et la multiplication des moyens de transports (taxis, autobus, autocars, camions) portent préjudice à ces centres ruraux (fixes ou forains) qui se trouvent court-circuités, et limités dans leur influence sur leur région.

Le recours aux détaillants d'Inezgane se manifeste sur deux plans :

- Au niveau des produits de consommation quotidienne, le rayonnement d'Inezgane dépasse difficilement les agglomérations de la grande banlieue pour attirer un nombre très limité d'habitants du Souss aval.
- Ce n'est donc que dans le commerce rare que le rayonnement d'Inezgane s'étend au-delà des limites de son cercle.

En ce qui concerne les produits d'équipement et d'habillement, l'aire d'influence s'étend pour couvrir la plaine du Souss et les montagnes environnantes (le Haut et l'Anti-

Atlas). Elle atteint même certains centres urbains du Sud, notamment pour l'électroménager et le mobilier.

Dans ce contexte, nous avons choisi trois exemples qui illustrent bien cette orientation du rayonnement commercial d'Inezgan : le miel pur comme produit cher et rare, les bijoux comme objets chers et précieux et les articles de chasse comme objets chers et de valeur. Au cours de notre enquête, nous avons à nouveau rendu visite à certains commerçants de ces produits. Ces derniers ont établi une liste de villes, de centres ruraux et de régions, en indiquant le nombre de clients et le cycle de leur fréquentation. L'un des avantages de cette méthode a été de nous permettre de déterminer un nombre plus ou moins important de vrais clients. Mais l'inconvénient était de négliger les clients de passage, qui peuvent porter un intérêt considérable aux bijoux par exemple. Il suffit de mentionner que durant l'été, ce sont les R.M.E. et les touristes nationaux qui font le plus bouger ce commerce. Ainsi, l'aire de desserte des détaillants dessinée par ces trois cas n'est que relativement proche de la réalité du commerce de détail.

En effet, nous notons que les habitants du grand Agadir sont les plus présents à Inezgane, soit environ 72% pour les bijoux, un peu plus de la moitié pour le miel pur et seulement 30% pour les articles de chasse. Avec la plaine du Souss, les Chtoukis fréquentent Inezgane autant que les Houaris (32,5% et 31%). Pourtant, les résidents de Biougra, de Bélfââ et de Tiznit se déplacent davantage à Inezgane pour l'achat d'armes et de bijoux que pour le miel, tandis que ceux d'Ouled Teïma et de Taroudant sont exclusivement attirés par les armes.

La région montagnarde est bien représentée dans la vente d'armes (12%) et du miel (11,4%), mais sa participation à la vente de bijoux est très négligeable. Le scénario est le même pour les villes du Sud qui fournissent 31% des clients (16% pour la vente du miel, 14% pour les articles de chasse et seulement 1,1% pour les bijoux).

En ce qui concerne les villes du Nord, ne figurent dans ce réseau qu'Essaouira et Imi n'Tanout, en raison de leur proximité. Ces dernières s'intéressent surtout aux articles de chasse et rarement aux bijoux. En ce qui concerne le miel, les enquêtes nous confirment que les clients du Nord sont pour la plupart d'origine soussie, ou des touristes. Les premiers peuvent représenter jusqu'au tiers de l'ensemble des acheteurs. Presque toutes les villes y participent, dont les plus importantes sont Casablanca, Fès et Marrakech.

Le miel pur, produit principalement dans les régions montagnardes (Ida ou Tanane, Haha, Ait Baâmrane...), est davantage demandé par les citadins. La présence des ruraux de l'Anti-Atlas dans le réseau s'explique par le fait que le miel peut être considéré comme un présent cher qu'on offre ou envoie aux fils et aux cousins émigrés dans le Nord ou à l'étranger. Cette attitude maintient la solidarité familiale et ethnique.

Le commerce des articles de chasse n'existe qu'à Inezgane et à Agadir, la première de ces villes ayant un rayonnement très étendu. La moitié des armes et des munitions seulement est

destinée à la chasse, le reste est acquis par souci de sécurité, surtout dans la plaine, l'Anti-Atlas et les villes du Sud.

Enfin, la bijouterie nous rapproche d'une géographie sociale de la région. Il est vrai que dans tous les centres urbains du Souss comme du Sud, il existe des commerçants de bijoux. Or, ceux d'Inezgane se démarquent par la qualité (nouveau et diversification) et la quantité (importance des bijoux en or par rapport à l'argent dans les autres villes) de leurs objets. En effet, l'ensemble urbain de la province d'Agadir fournit plus des trois quarts des clients, suivi des grands fellahs des Chtouka et Houara qui ne sont pas satisfaits par la bijouterie en provenance d'Ouled Teima et de Biougra. Les habitants des montagnes, plus pauvres et pour lesquels l'or est un objet de rêve, sont contraints d'acquérir des bijoux en argent auprès des soukiers et, en cas de nécessité, dans les centres urbains les plus proches (Ait Baha, Tafraout, Tamanar et même Tiznit). La sous-représentation des villes du Sud dans ce commerce (1,1%) peut se comprendre par une tradition propre à la région. D'une part, depuis le siècle dernier, entre Ait Baâmrane, Tata et nomades du Sahara, circule une orfèvrerie traditionnelle commercialisée par des artisans juifs ambulants. Les bijoux de cette région, uniquement en argent, sont considérés comme berbères en raison de leur poids et leur archaïque beauté (Meunie J., 1961). D'autre part, le bijou n'est pas un objet de beauté voire de décoration, pour les femmes du Sud mais fait partie de leur culture quotidienne. C'est pourquoi ces dernières sont restées attachées au modèle hérité en y apportant des modifications plus ou moins sensibles. Ce type de bijoux est commercialisé dans tous les souks du Sud et non seulement à Tiznit, principal lieu de fabrication. Inezgane est par contre orienté vers une qualité légère, des articles modernes et diversifiés, bref, citadins, même si ce choix lui fait perdre une large clientèle montagnarde et sahraouie.

* * *

Même si le rayonnement urbain se mesure essentiellement par l'activité des grossistes et la mobilité de soukiers, le cas du commerce de détail ne doit pas être négligé, car l'importance du commerce de gros et du commerce soukier suscite un dynamisme dans le commerce de détail qui tend à dessiner une aire d'influence dépassant les environs immédiats de la ville. Les cas étudiés ont permis de relever un rayonnement aussi étendu que pour le commerce de gros. Un autre indice à ne pas négliger est le cas des services privés.

3- Les services : le sous-équipement de la région fait la force d'Inezgane

Les prestataires de services ont enregistré à Inezgane un taux de croissance annuel d'environ 4% entre 1971 et 1994, passant de 359 à 818. Cette hausse s'explique par plusieurs

critères, dont le développement démographique, l'évolution du niveau de vie de la population mais aussi le sous-équipement des autres centres de la région.

L'aire d'influence d'un service est délimitée par la provenance de ses clients. Il ressort de nos enquêtes que le rayonnement est nettement différent d'une branche à l'autre.

Pour commencer par les loisirs, Inezgane n'offre que des services de qualité inférieure, voire médiocre, par rapport à ceux d'Agadir. Son cinéma, ses lieux de jeux de hasard ou ses salles de sport et les différentes écoles privées n'accueillent que les habitants du grand Agadir. A ce niveau, Inezgane joue un rôle beaucoup moins important. Il passe au second rang après la capitale régionale.

Les prestataires de services individuels regrettent l'époque où ils recevaient des clients du Souss amont, du Haut Atlas ou même de l'Anti-Atlas et au-delà. En effet, les moulins maures et les prothésistes ont un rayonnement aussi étendu que les soukiers. Cependant, la saturation d'Inezgane et, en même temps, le développement de ces branches dans les nouveaux centres ruraux ont réduit l'aire d'influence d'Inezgane. Ainsi, les clients des coiffeurs, des prothésistes, des blanchisseries, des moulins et des studios photos ne viennent guère de plus loin que les limites des agglomérations du grand Agadir, voire de celles d'Inezgane, de Tarrast et de Jorf.

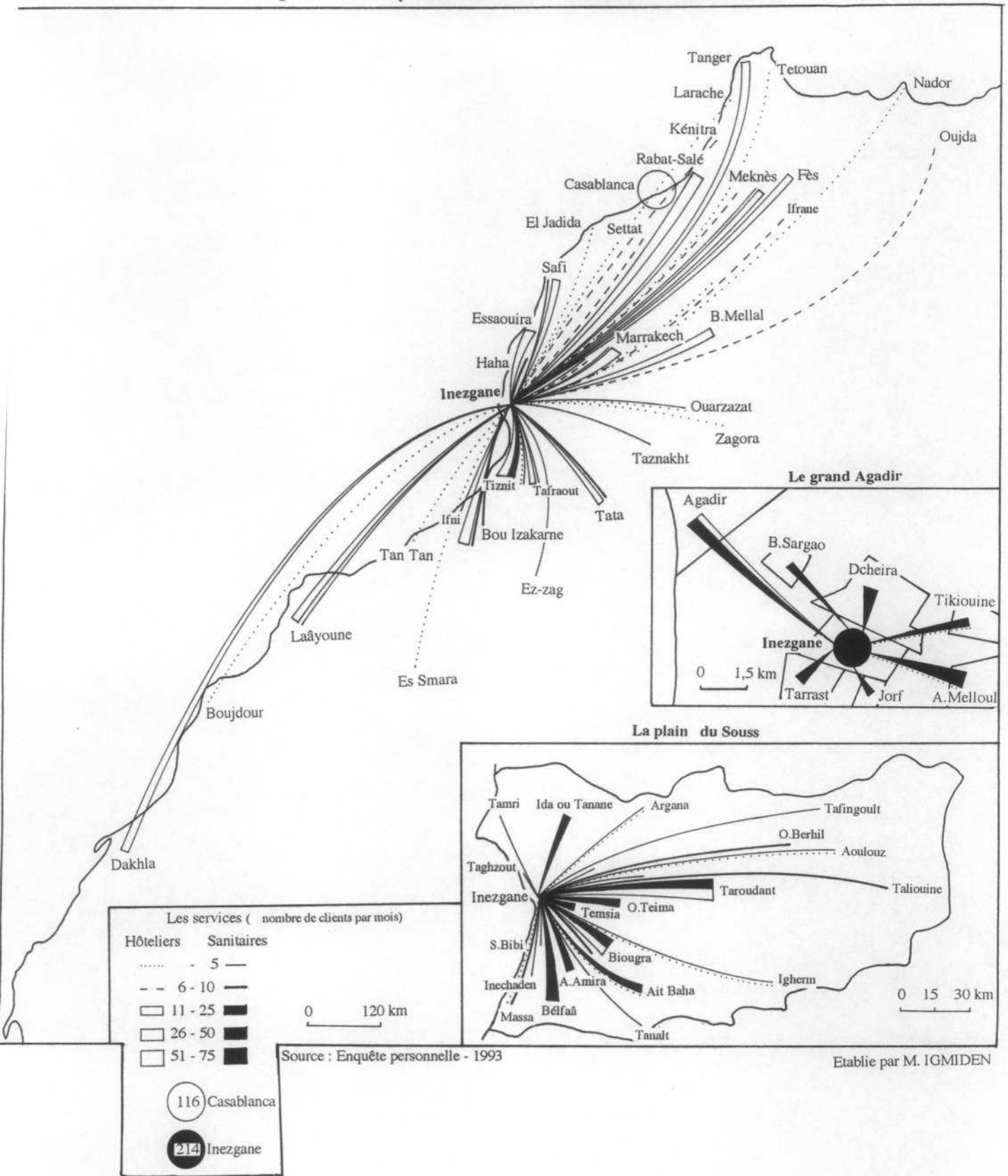
Le même scénario se confirme pour les réparateurs. Parmi toutes leurs activités, seule la réparation des outils professionnels permet à Inezgane de rayonner au-delà de ses limites administratives. En effet, le Souss aval a été monopolisé par Ait Melloul, tout comme Houara l'a été par Ouled Teima. Les réparateurs d'Inezgane se contentent de la clientèle du grand Agadir. En revanche, pour la réparation des machines à coudre, des balances, des réfrigérateurs, des fours et des téléviseurs, Inezgane reçoit encore des clients de tout le Souss, de l'Anti et du Haut Atlas, voire de certaines villes du Sud (Sidi Ifni, Guelmim, Tata, Ouarzazate...), même si la qualité des services d'Agadir apparaît comme un défi difficile à relever.

Dans ce contexte, nous allons vérifier les vraies limites des services privés d'Inezgane à travers deux exemples illustrés sur la carte n° 40 : les professions libérales et l'hôtellerie.

a- Les professions libérales : des services par nature rayonnants

Les services juridiques correspondent à 60% de ces activités grâce au nombre important d'avocats qui, avec l'ouverture d'un nouveau tribunal de première instance à Inezgane, défendent des clients de tout le Souss et même des provinces du Sud. Quant aux services en rapport avec le foncier, ils sont moins représentés en raison du travail parallèle des

Fig. n° 40 Le rayonnement des services sanitaires et hôteliers d'Inezgane



samsara forains, même s'ils attirent des clients de tout le Souss, des montagnes environnantes et principalement des agglomérations du grand Agadir.

En ce qui concerne le service sanitaire, le seul hôpital d'Inezgane (452 lits) comprend des services de dermatologie, de psychiatrie et de pneumologie. Il est destiné aux habitants de toute la région du Sud en plus de ceux d'Essaouira. Cependant, l'insuffisance ou le manque de confiance dans le service sanitaire public a permis aux services médicaux privés, soutenus par des laboratoires d'analyses, de s'imposer.

L'enquête menée auprès des médecins privés et dans une clinique a permis de déterminer la provenance des patients.

Presque un quart d'entre eux proviennent d'Inezgane, dont 38% consultent un médecin généraliste. L'ensemble des agglomérations du grand Agadir fournit 62,3% des patients dont 50% à la clinique, 57% auprès des médecins spécialistes et 78% auprès des généralistes. Les petits centres voisins participent avec environ 6% de patients, ce qui ramène la part des patients de la wilaya d'Agadir à plus des deux tiers.

La plaine du Souss envoie près de 21%, dont 14% de Chtoukis, principalement de Bélfââ et de Biougra, et 7% du Souss intérieur et amont, essentiellement d'Ouled Teima et de Taroudant.

La région montagnarde, compte tenu de la pauvreté de sa population, ne participe que pour 6,5% de l'ensemble des patients. Les deux tiers d'entre eux proviennent des centres et des douars de l'Anti Atlas. Les autres proviennent du Haut Atlas, essentiellement de la région d'Ida ou Tanane.

Les médecins d'Inezgane, et surtout de la clinique, attirent certains patients des villes du Sud. Le nombre de ces derniers témoigne de la qualité des soins et de la diversification des spécialités.

Le pourcentage restant (2,5%) concerne des personnes de passage dans les villes, comme Essaouira, Marrakech et Casablanca, avec 0,4% chacune et 0,5% pour les R.M.E.

Ainsi, la majeure partie des patients venant en consultation chez les médecins privés ou hospitalisés à la clinique proviennent des centres de la wilaya d'Agadir. Or, ces services ne se limitent pas aux communes limitrophes mais se prolongent vers des villes de rang supérieur, telles que Guelmim, Ouarzazate, Laâyoune, Tiznit, Taroudant...

L'aire d'influence du médecin généraliste ne dépasse généralement pas le Souss aval. Celle du pédiatre et du dentiste s'étend jusqu'à la région montagnarde environnante et couvre la totalité de la plaine du Souss. Le rayonnement de la clinique et des services d'Oto-rhino-laryngologie (O.R.L.) atteint toute la région économique du Sud. Pourtant, il est sérieusement concurrencé par la capitale régionale. En raison de sa proximité et de sa réputation, Agadir oriente vers elle un nombre important de résidents des agglomérations du grand Agadir, du

Souss et des montagnes. En ce qui concerne les habitants des villes du Sud, la qualité des soins de leurs hôpitaux ne laisse filtrer qu'un nombre restreint de patients, les plus aisés, vers l'hôpital et les spécialistes d'Agadir.

b- Inezgane, un centre d'accueil dans l'ombre de la première ville touristique du Maroc

L'augmentation des services d'accueil dans une ville à vocation commerciale est un phénomène normal. En effet, à défaut d'autres loisirs, le café, qui représente 37% des implantations de cette branche, est devenu le lieu privilégié de rencontre, voire de détente. Sa clientèle composée de fonctionnaires, de transporteurs et de voyageurs de passage à Inezgane, est importante et diversifiée.

Des vendeurs de beignets aux restaurants de luxe, en passant par les services de restauration rapide et les gargotes, la restauration de la ville s'adapte à la demande et aux catégories de clients. Elle représente environ 50% de la branche. Les restaurants se disputent la clientèle en jouant sur les prix plus que sur la qualité. Entre le *tajine* et la gamelle, les poissons et la viande, les tripes et les légumineuses, les spécialités, souvent monotones et rapides, semblent uniquement préparées pour une clientèle de passage : les soukiers, les demandeurs d'emplois, les usagers de la gare routière, les actifs du commerce et certains fonctionnaires qui résident loin de la ville. L'absence de couscous dans les menus est une preuve supplémentaire que le client ne cherche pas à déguster la gastronomie locale mais à manger à sa faim.

L'hôtellerie d'Inezgane est constituée de 53 établissements, dont 4 classés, 29 non classés et 20 hôtels maures. Chacun de ces derniers héberge de 20 à 50 personnes par jour. La pauvreté et même la misère obligent certains à se "réfugier" dans ce type d'hôtels. Ce sont, dans la plupart des cas, des commerçants forains, des passagers, des charlatans, des gens des *mouquef* (des demandeurs d'emploi) et même des mendiants. Leur provenance est difficile à cerner. L'absence de registre, de sécurité et d'hygiène les rejette quasiment dans l'illégalité, ce qui a compliqué notre enquête.

Toutefois, la fréquentation des autres hôtels est réglementée. Presque tous les clients sont enregistrés sur des fichiers que nous avons consultés. Nous avons calculé une moyenne qui est résumée dans le tableau suivant :

Tableau n° 85 : La provenance des clients des hôtels d'Inezgane

Régions	%
Grand Agadir	2,4
Région soussie	12,5
Région Sud-Est	1,2
Région montagnarde	1,2
Villes du Sud	21,4
Région du Nord	61,3
dont : Haouz	6,5
Tadla	2,4
Zone Atlantique	32,7
Saïs	4,2
Nord-Ouest	3,6
Gharb	1,2
Centre	2,4
Oriental	2,9
Moyen Atlas	3,6
Autres	1,8
T O T A L	100

Source : Enquête personnelle -1993

La région soussie ne participe que pour 17,3%, dont 12,5% pour la plaine. Les clients sont pour la plupart des commerçants, des agriculteurs et des fonctionnaires. Un peu moins du quart d'entre eux proviennent de la région Sud. Cette fois, les militaires prédominent. De plus, les commerçants, les prestataires de service et les pêcheurs se déplacent fréquemment entre leurs lieux de résidence ou de travail et Inezgane, afin de se rendre à Agadir. Il est plus facile et moins cher de prendre un hôtel à Inezgane juste à côté de la gare routière et de se rendre à Agadir pour régler ses affaires (questions bancaires, approvisionnement, démarches administratives...).

La plage et le soleil ont fait d'Agadir la station balnéaire marocaine la plus connue à l'étranger. Le tourisme national bénéficie depuis longtemps de ces atouts. Les équipements hôteliers d'Agadir sont presque tous classés. Les séjours sont donc relativement chers pour une grande partie des visiteurs nationaux. C'est pourquoi ceux-ci choisissent les campings le long

des plages ou les hôtels des autres agglomérations du grand Agadir, dont la plupart sont à Inezgane. Les faibles moyens financiers justifient donc le choix de cette dernière ville. Bien que les touristes nationaux ne se manifestent qu'en été, le taux de fréquentation de ces hôtels est toujours relativement important. En effet, les visiteurs du Sud sont présents durant presque toute l'année.

Inezgane n'est donc pas une ville touristique, même si elle a la réputation d'être populaire. Par ailleurs, elle profite assez peu des retombées touristiques d'Agadir.

* * *

Ainsi, les services, soutenus par le commerce, essentiellement le grand commerce, peuvent dessiner une aire d'influence très étendue. Les deux cas étudiés nous ont permis de confirmer les résultats obtenus dans le commerce de gros et de détail. Dans ce contexte, l'organisation de l'espace par les services est caractérisée par la suprématie de la ville d'Agadir qui offre une meilleure qualité dans ce domaine. Inezgane, la ville populaire, propose des services de qualité moyenne et des prix modérés, ce qui lui permet de jouir de son propre rayonnement. Le territoire dominé correspond, dans l'ensemble, aux limites de la région économique du Sud, même si cette domination n'est pas homogène spatialement.

4- Un souk à double face et à double influence

a- La permanence du souk réduit son rayonnement

Aucun souk, situé au sein du Souss et dans les montagnes environnantes, n'échappe à l'intervention des marchands et/ou des marchandises d'Inezgane, centre émetteur important qui dirige ses commerçants vers de nombreuses directions. Pourtant, ce rôle s'est trouvé sérieusement réduit après l'incendie du souk. Avant cette catastrophe, les marchands du souk d'Inezgane étaient de véritables soukiers consacrant quatre ou cinq jours à d'autres souks de la région. Depuis la reconstruction, et d'après les 442 enquêtés, 46,2% ne quittent plus le souk d'Inezgane et 7,5% fréquentent également le souk d'Agadir, devenu lui aussi un souk permanent, voire un "grand marché municipal".

L'étude de la sphère de déplacement des 53,8% restants s'avère intéressante dans la mesure où elle permet de délimiter l'aire d'influence commerciale d'Inezgane. Les mouvements des forains résidant à Inezgane et dans sa région nous autorisent à constituer un réseau de souks en relation plus ou moins directe avec Inezgane.

La participation des commerçants d'Inezgane s'effectue selon deux modalités. Ils sont soit des vendeurs de produits urbains ou ruraux achetés auprès des grossistes d'Inezgane, soit

Photo 27 :

Collecteur de noix d'argane

Cliché : M. IGMIDEN - 1993

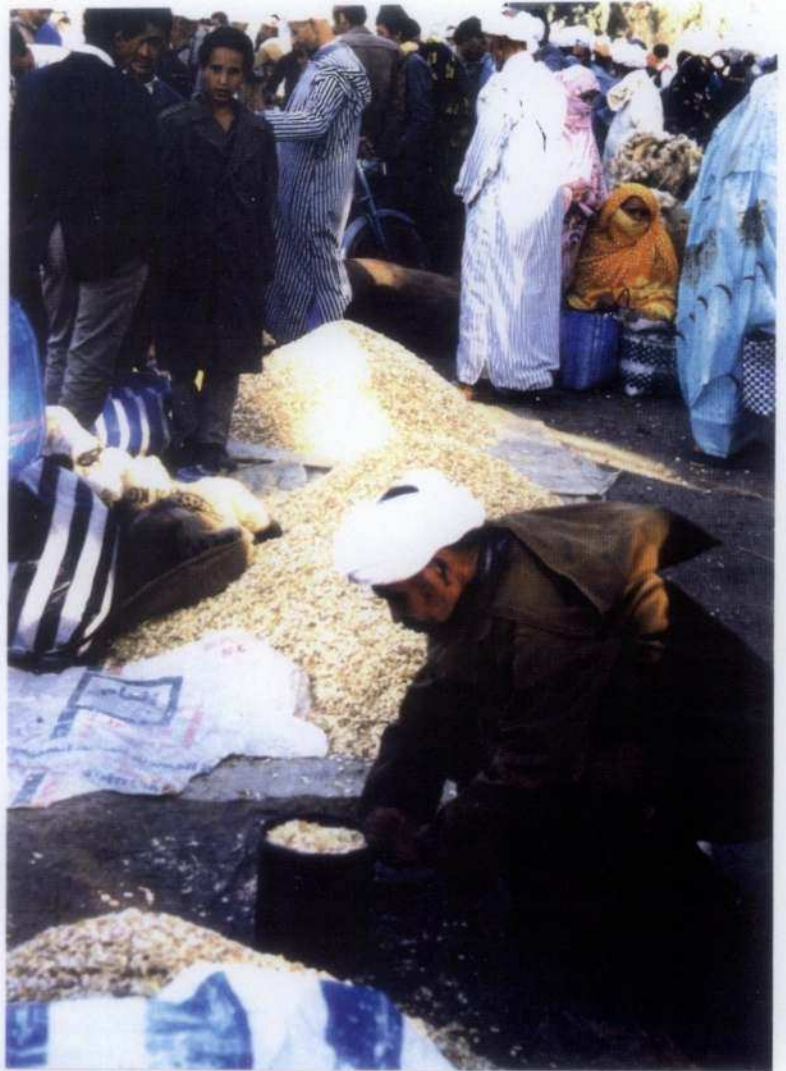


Photo 28 : Collecteur de volaille

Cliché : M. IGMIDEN - 1994

Des soukiers sillonnent les souks ruraux pour collecter des produits qu'ils vendront soit aux campagnards (noix d'argane) soit aux citadins (volaille).

des collecteurs de produits de basse-cour, de bétail ou de produits ruraux bruts ou transformés. Ces collecteurs sont numériquement très faibles mais suffisamment puissants pour décourager de nouveaux aventuriers.

En effet, selon la carte (n° 41) du réseau des soukiers, nous constatons qu'au fur et à mesure que l'on s'éloigne d'Inezgane, le nombre de ces commerçants diminue et, par là même, le volume et la valeur des marchandises.

- Le triangle dessiné par les souks d'Agadir, de Biougra et d'Ouled Teïma se présente comme une zone d'influence d'Inezgane exclusive et directe. La participation de ses soukiers est considérable dans les branches de l'alimentation, de l'habillement et de l'équipement. Les produits ruraux sont peu intéressants, hormis le commerce de bétail qui est important dans les souk d'Ouled Teïma et Biougra et inexistant dans celui d'Agadir. En revanche, les prestataires de services sont attirés plus par Agadir que par les deux autres villes. Deux raisons peuvent expliquer cette remarquable participation : d'une part, la courte distance entre ces souks (moins de 32 km) et l'abondance des moyens de transport, d'autre part, le poids démographique relativement important de ces villes et de leurs régions.

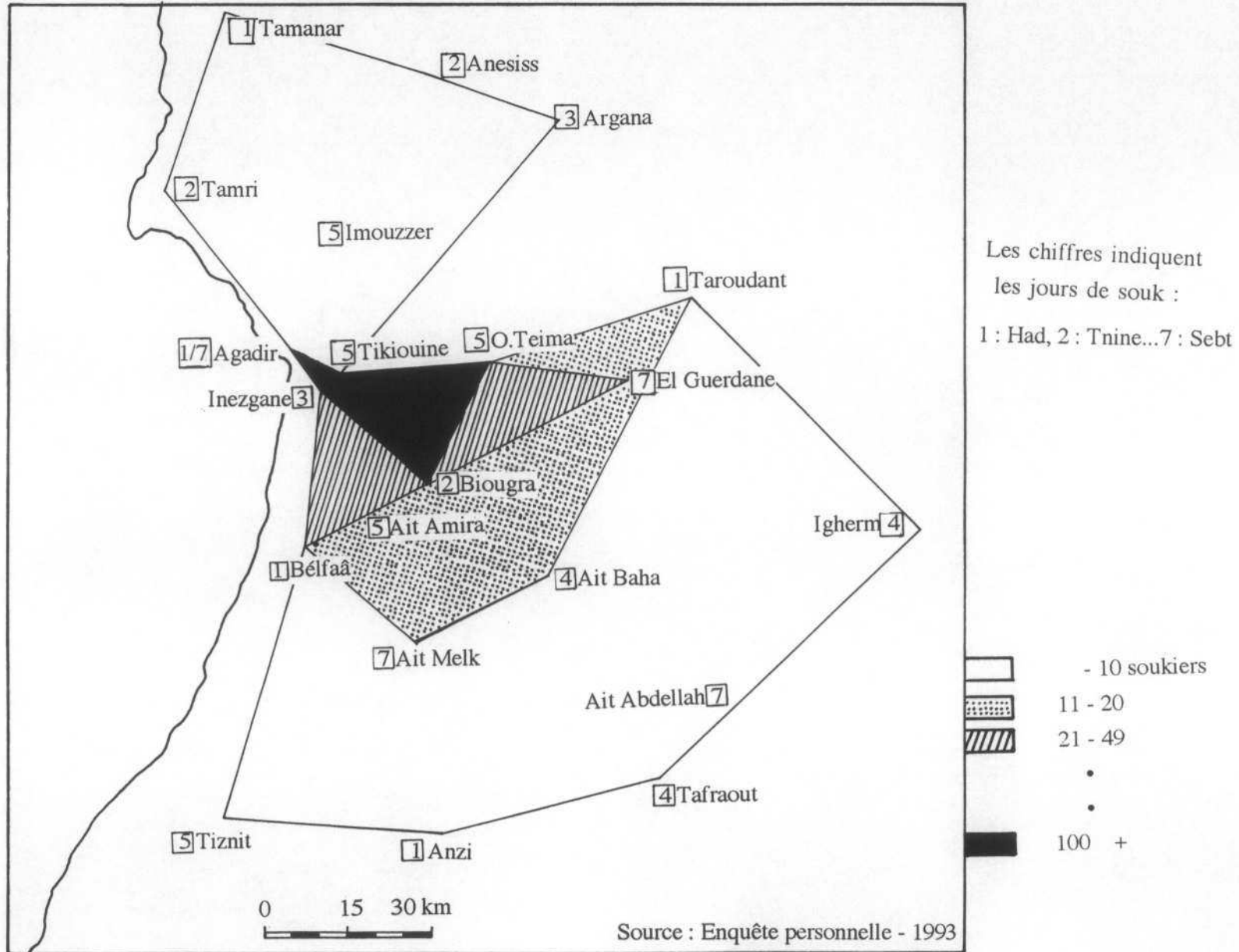
- Les souks auxquels les commerçants d'Inezgane participent activement sont répartis entre Chtouka et Houara. Avec le souk Had Bélfââ dans les Chtouka et celui de Sebt El Guerdane à Houara, Inezgane pénètre modérément au cœur de la plaine du Souss. Les soukiers d'Inezgane sont presque absents dans le commerce d'alimentation, mais présents dans la vente d'articles vestimentaires et d'équipements domestiques. Par ailleurs, leur présence est très active dans le commerce du bétail.

Ainsi, Sebt El Guerdane, Had Bélfââ et Agadir dessinent un triangle plus étendu qui couvre un espace commercial largement lié au dynamisme des soukiers d'Inezgane et à la puissance de ses grossistes.

- La troisième zone, dans laquelle la participation des soukiers d'Inezgane est limitée, couvre la plupart des souks de la région des Chtouka et pousse vers l'Est jusqu'au souk de Taroudant, grâce essentiellement aux commerçants de l'habillement et de l'équipement domestique, qui sont, rappelons-le, les articles les plus rentables au souk. Les autres branches sont faiblement représentées. Deux raisons expliquent cette situation : d'une part, cette zone se trouve sous l'influence des grands souks de la région (Ouled Teïma pour Houara et Biougra et Bélfââ pour Chtouka), d'autre part, le faible niveau de vie des habitants amène les soukiers d'Inezgane à renoncer à les fréquenter.

- La quatrième zone, dans laquelle les soukiers d'Inezgane sont faibles, couvre le reste de la plaine de Chtouka, une partie du Souss amont, une grande partie de l'Anti-Atlas allant de Tiznit à Ighrem en passant par Anzi, Tafraout et Sebt Ait Abdellah et, enfin, la majeure partie du Haut Atlas occidental. Dans les souks de cette vaste région, les commerçants d'Inezgane ne

Fig. n° 41 Le réseau des soukiers d'Inezgane
(à l'exception des marchands de bétail)



Etabie par M. IGMIDEN

proposent que de l'habillement, principalement des couvertures et des nattes et, plus faiblement, des articles d'équipement en relation avec le travail agricole.

Il convient de signaler que dans le triangle vide (Taroudant, Argana et Agadir), les souks d'amont sont sous l'emprise d'Ouled Teïma, mais que l'aval est un espace sans souk.

En outre, 26 autocars soukiers partent chaque jour d'Inezgane. La desserte des souks est à mettre en parallèle avec l'importance commerciale du souk, la proximité ou l'éloignement du souk et la facilité d'accès à la haute montagne. L'altitude et l'enclavement de certaines régions réduisent nécessairement la rentabilité. C'est pourquoi les soukiers préfèrent le plus souvent les souks de la plaine, notamment les plus proches d'Inezgane, qui sont d'ailleurs les plus importants de tout le Souss.

Ainsi, le rayonnement des soukiers d'Inezgane peut paraître restreint par rapport au grand commerce de la ville. Les soukiers ont en effet limité leurs déplacements. M. L. se demande ainsi : *"Pourquoi supporterions-nous la chaleur, la poussière, les taxes et les frais de transport quand nous gagnons ici, chaque jour, ce que nous pouvons gagner ailleurs ?"* Il est vrai que les soukiers d'Inezgane et ceux d'Agadir, depuis qu'ils sont devenus permanents, ont perdu beaucoup de leur vitalité et de leur dynamisme spatial. Ils s'intègrent peu à peu dans le commerce urbain. L'examen du rayonnement du souk de bétail va éclairer un autre aspect du commerce soukier.

b- Le marché à bétail : un rayonnement au profil régional

Le bétail commercialisé dans le souk d'Inezgane provient en majorité (75%) des zones d'élevage du Nord. La plaine du Souss et la région du Sud ne participent que faiblement à cette collecte (respectivement pour 8,7% et 15,7%). La direction prise par ces bestiaux après la vente est fournie par les cartes 42 et 43 et le tableau ci-dessus.

Le souk d'Inezgane connaît des mouvements de bétail intenses qui prouvent la vitalité de ses marchands. Pour satisfaire la demande des consommateurs sur place, le souk écoule environ 24%, dont 16,5 pour les agglomérations du grand Agadir, Ait Melloul et Tikiouine. Les comptages montrent que la ville d'Inezgane s'intéresse plus aux bovins, mais l'enquête réalisée auprès des chevillards démontre qu'une partie du bétail destiné à Ait Melloul et Tikiouine est d'abord dirigée vers les "entrepôts" des bouchers d'Inezgane, ce qui gonfle le chiffre de ces localités. Dans les 7,4% réservés aux petits centres voisins, il faut signaler l'importance des deux lieux de contacts entre le Haut Atlas et la plaine du Souss. Il s'agit

Fig. n° 42 Destinations hors Souss du bétail présent au souk d'Inezgane

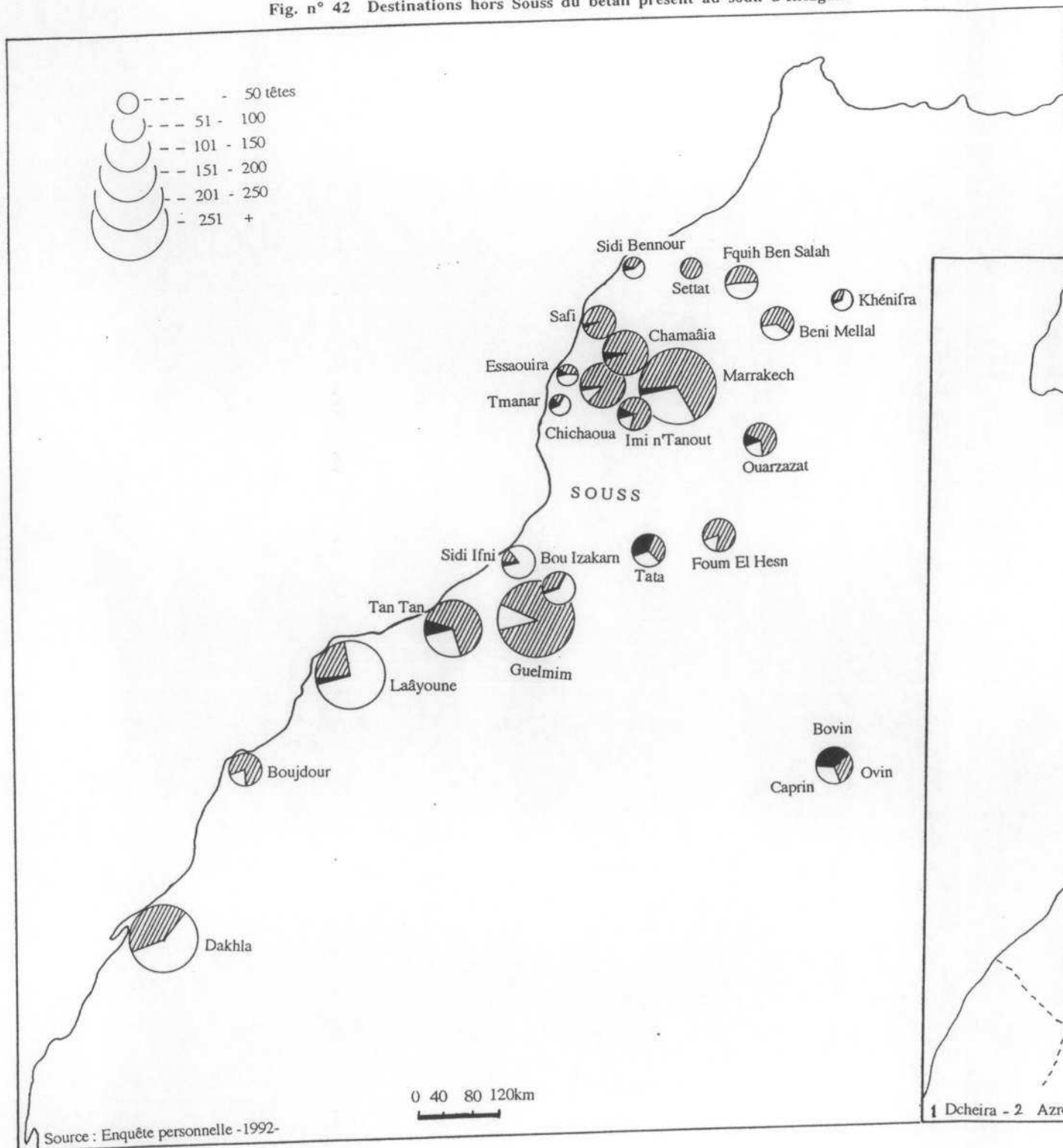
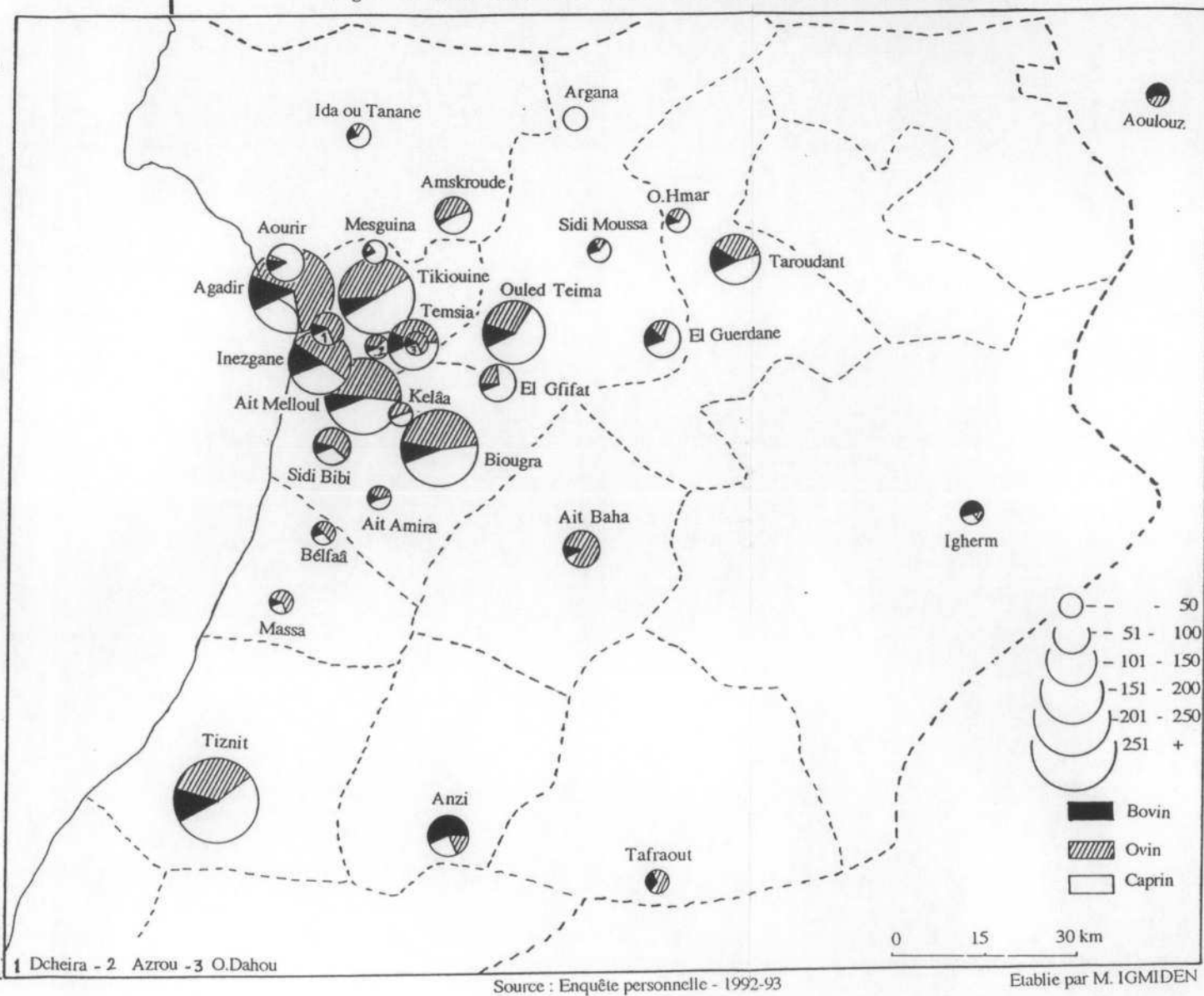


Fig. n° 43 Destinations dans la région du bétail présent au souk d'Inezgane



d'Amskroud à l'Est et d'Aourir au Nord-Ouest. Dans la plaine, Temsia et, à un moindre degré, Kelaâ attirent ensemble presque la moitié du bétail abattu pour la ville d'Agadir.

Tableau n° 86 Destinations de bétail commercialisé au souk d'Inezgane (moyenne de 1992)

Destinations	Nombre	%
Grand Agadir	938	16,5
Centres périphériques	422	7,4
Plaine des Chtouka	371	6,5
Souss amont et Houara	543	9,5
Haut Atlas occidental	106	1,9
Anti Atlas	288	5,1
Villes du Sud	1709	29,9
Villes du Nord	941	16,5
Autres	379	6,7
T O T A L	5697	100

Source : Enquête personnelle -1992

Les centres et les souks de la plaine du Souss ne captent que 16% du bétail du souk d'Inezgane. En dépit de l'importance des souks d'Ouled Teima (Souss antérieur), de Biougra et de Bélfââ (Souss aval), les éleveurs de cette région fréquentent le plus souvent, pour la vente et/ou l'achat d'un bœuf ou d'une vache pure ou croisée, le souk d'Inezgane. C'est en effet le point de contact des éleveurs des Houara, Chtouka, Massa et du voisinage d'Ait Melloul.

Les régions montagnardes (le Haut Atlas occidental et l'Anti-Atlas) reçoivent à peine 7% de l'ensemble de bétail du Souk (40% de caprins, 38% d'ovins et 20% de bovins). Il s'agit d'un cheptel d'abattoir, de qualité médiocre et de faible poids. Il convient également de noter que 75% de ce bétail sont destinés aux consommateurs de l'Anti-Atlas, territoire étendu où l'élevage est très négligé.

Aux portes du grand Sud, Inezgane est donc le souk distributeur pour l'ensemble de ces villes. Dans cette région, le taux d'urbanisation est le plus important du Royaume et, par conséquent, la consommation de viande est considérable. Il semble même que la vitalité du souk de bétail d'Inezgane soit assez directement liée à l'augmentation de la demande urbaine du

Sud. Les grands bouchers et les chevillards du Sud se font remarquer au sein du souk par leurs vêtements, leur langage et leurs commandes. Ils orientent vers leurs régions environ 30% de l'ensemble de bétail. Traditionnellement, ils s'intéressent surtout aux caprins (57,7%), comme à Guelmim et à Laâyoune, où ces animaux représentent 89% et 74%. Les ovins (36,6%) et les bovins (5,7%) sont plus demandés par les émigrés du Nord que par les personnes originaires de cette région, comme à Tan Tan, où les ovins représentent 65%, 80% à Boujdour et 83% à Foug El Hisn.

Il faut noter que la consommation de viande de dromadaire est considérable. Le ravitaillement en ce type de bétail s'effectue dans les souks du Sud et surtout dans celui de Guelmim. En ce qui concerne le souk d'Inezgane, il est rare qu'une ou deux têtes y soient présentées.

La place des villes du Nord dans le tableau et sur la carte n'est pas seulement liée aux bêtes non vendues mais aussi à l'achat de brebis. Ces dernières représentent environ 40% de l'ensemble du bétail destiné au Nord. Par conséquent, seuls 10,1% de l'ensemble ne sont pas vendus. Enfin, pour les brebis, leur départ vers le Nord s'explique par deux raisons : l'élevage pratiqué dans la région du Haouz-Chichaoua et des Abda et la consommation importante de ce type de viande, plus appréciée au Nord qu'au Sud.

* * *

Contrairement au commerce de peausserie, le commerce de bétail s'effectue donc du Nord vers le Sud. Le marché d'Inezgane a pour spécificité de servir au ravitaillement des maquignons du Sud, des éleveurs du Souss et de satisfaire partiellement les besoins des agglomérations urbaines du grand Agadir et des centres des alentours. Les belles bêtes sont presque toujours choisies par les maquignons et les bouchers puissants du Sud. C'est pourquoi ceux d'Inezgane et d'Agadir ont diversifié leurs zones de ravitaillement. Le bétail abattu à Agadir durant l'année 1990 provient du souk d'Inezgane (30%) pour les bovins et les ovins, du souk d'Ouled Teima (28%) pour les caprins et du souk de Jemâa Shaim (27,6%) pour les ovins. Ainsi, dans un souk urbain, l'objectif principal est de satisfaire les besoins des consommateurs locaux, puis sous-régionaux et régionaux, voire nationaux. Le cas d'Inezgane obéit à un raisonnement inverse. Son souk ravitaille en priorité les villes du Sud en bétail. Les besoins locaux de la ville sont couverts et complétés par des arrivages venus de souks soussis et de souks plus lointains.

Conclusion

Si la distribution géographique du petit commerce et des services s'adapte à la distribution géographique des consommateurs, celle du grand commerce est plutôt soumise à des facteurs administratifs, voire politiques, qu'économiques et géographiques. L'intensité de la dynamique commerciale d'Inezgane est proportionnelle à son volume commercial. Plus les commerces sont nombreux, plus la compétitivité s'accroît. Et les commerces sont d'autant plus diversifiés que l'attraction est forte. Le taux de croissance des établissements est mis en étroite relation avec l'étendue de l'espace desservi bien plus qu'avec le taux de croissance des habitants. Inezgane dessert donc une population supérieure à sa population résidente du fait que les distances se sont trouvées sensiblement réduites par le développement des voies et des moyens de communication. L'objectif principal des commerçants des centres ruraux ou urbains de notre région est de lutter contre la concurrence et de s'assurer une marge de profits. Cependant, la logique des consommateurs soussis suit parfaitement la synthèse de J. Beaujeu-Garnier et de A. Delobez (1977) : *"A partir du moment où il faut se déplacer, autant aller au mieux, même si cela est plus loin... les déplacements les plus lointains et les plus nombreux concernent les objets coûteux et durables ou les articles pour lesquels la mode joue un rôle"*. Par ailleurs, les changements d'habitudes des consommateurs, qui s'informent sur les produits et s'imposent la prudence face à l'acte d'achat tout en cherchant des prix modérés, jouent en faveur des centres les plus équipés.

Compte tenu de l'offre commerciale d'Inezgane, développée et diversifiée, la plupart des habitants de la région sont devenus plus dépendants de ses services. La forte polarisation apparaît incontestable dans tous les types de grands commerces. Ainsi, le commerce de gros des fruits et des légumes permet de nouer directement des relations commerciales avec la quasi-totalité des villes du Maroc. Les détaillants tirent avantage de la puissance des grossistes. La qualité des services d'Agadir est intéressante pour les prestataires d'Inezgane. En ce qui concerne le commerce soukier, son rayonnement s'est trouvé considérablement réduit et il a été relayé par le dynamisme de certains souks de la région (O. Teima, Biougra, Bélfââ). Seul le souk de bétail parvient à envoyer ses produits dans tout le Sud. L'examen des aires d'influence de chaque type de commerce montre que celles-ci ne se complètent pas mais se renforcent pour intensifier l'emprise sur un vaste territoire.

Dans le milieu rural, le développement du commerce est très sensible. La multiplication des commerçants, soukiers et sédentaires, a engendré un contrôle de la part des grossistes d'Inezgane organisant la distribution des produits de consommation. Quant à la

région du Sud, elle est sous l'influence directe d'Inezgane, même si la partie Sud-Est est court-circuitée, pour certains commerces, par le rayonnement de Marrakech.

Si Agadir mérite la position de métropole régionale, c'est donc davantage grâce à ses équipements administratifs, industriels, de communication et de loisirs, qu'à sa fonction commerciale exercée par Inezgane. L'organisation de l'espace par le commerce de gros, de détail et des services se caractérise par la suprématie d'Inezgane, soutenue, depuis les années soixante, par une aire de commandement administratif très étendue. Inezgane s'impose de ce fait comme le pôle du commerce soussi par excellence et comme le pôle régional privilégié, qui se transforme, dans certains commerces et à certaines périodes, en pôle national (légumes et fruits).

Conclusion de la quatrième partie

Le ramassage des produits ruraux indique l'étendue de la zone se trouvant sous l'attraction d'Inezgane, même s'il est resté dépendant de Casablanca qui lui fournit une grande part des produits dont il assure la distribution. Le rôle d'Inezgane se révèle être celui de relais, servant à distribuer les produits importés et/ou fabriqués par Casablanca.

La fonction de distribution a mis en évidence l'importance des mouvements entre Inezgane et les autres centres de la plaine, les souks montagnards et les villes sahariennes. La région polarisée, massive et étendue, possède des composantes hétérogènes (topographie, production agricole, densité de la population, degré d'équipement). Elle est liée à Inezgane par des facteurs historiques (étape des caravanes, héritage de l'animation d'Agadir avant le séisme), administratifs (Inezgane fut parmi les premiers cercles de la région et l'un des plus étendus) et économiques (c'est le centre le plus équipé sur le plan commercial).

Les cartes suivantes (n° 44 et 45) résument les espaces régionaux liés aux activités commerciales et aux services d'Inezgane. Ils sont donc ainsi :

Le grand Agadir : les 470 000 personnes qui y résident considèrent Inezgane comme une grande galerie marchande à ciel ouvert concentrant environ 38% de l'activité commerciale de cet ensemble (sans la ville d'Agadir). La diversité des commerces est significative à Inezgane (172 types de commerces dont 69 relevant des services). L'importance des grossistes, la puissance des détaillants et la qualité des services ont assuré à Inezgane une place privilégiée et permettent d'attirer davantage de clients. Cet espace est placé sous l'influence exclusive et permanente d'Inezgane. Ait Melloul, dans cet ensemble, s'affirme de plus en plus comme le troisième centre qui peut amputer le rayonnement d'Inezgane d'une assez vaste zone située dans le Souss aval.

Fig. n° 44 Rayonnement des activités commerciales et de services d'Inezgane

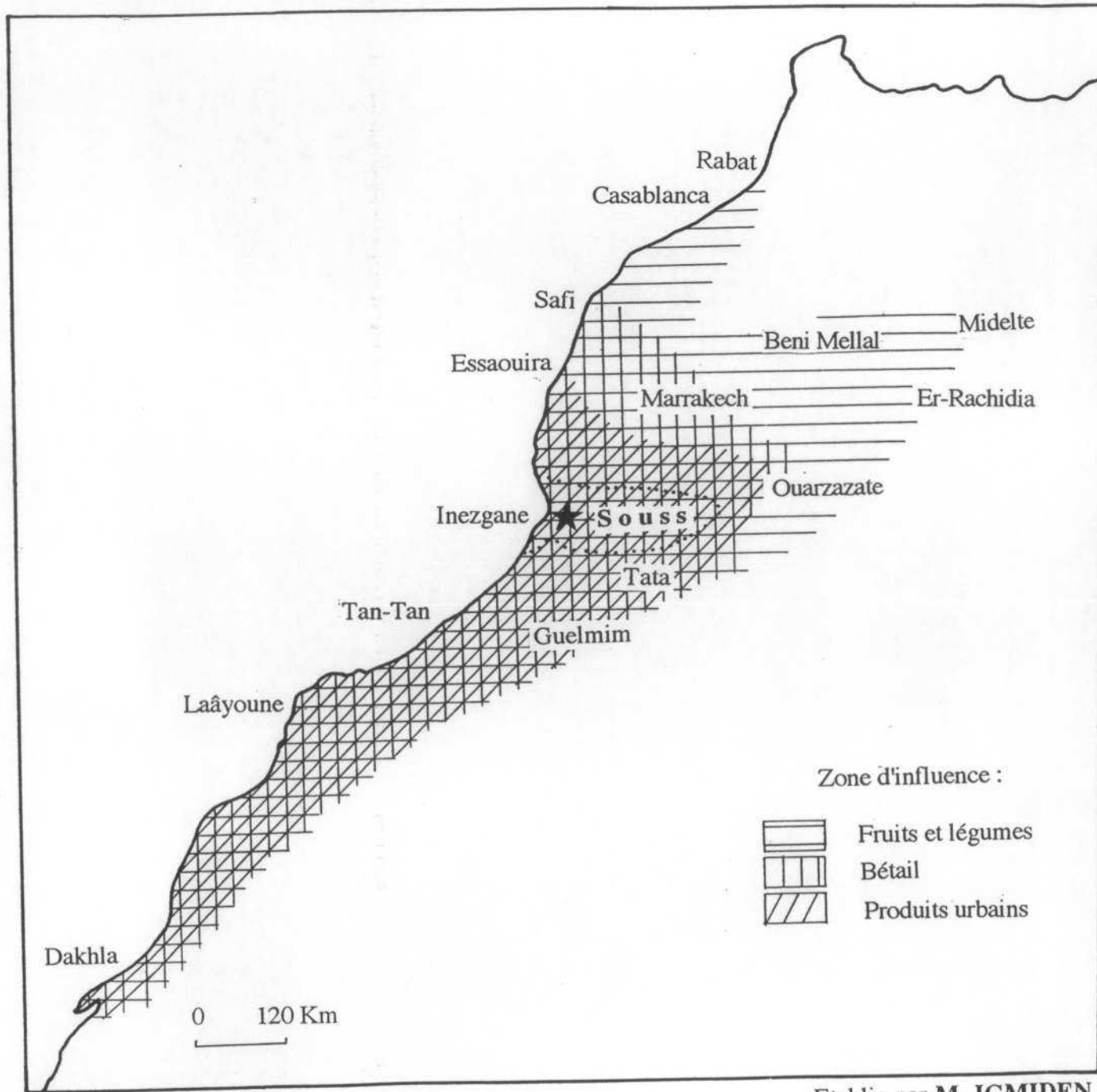
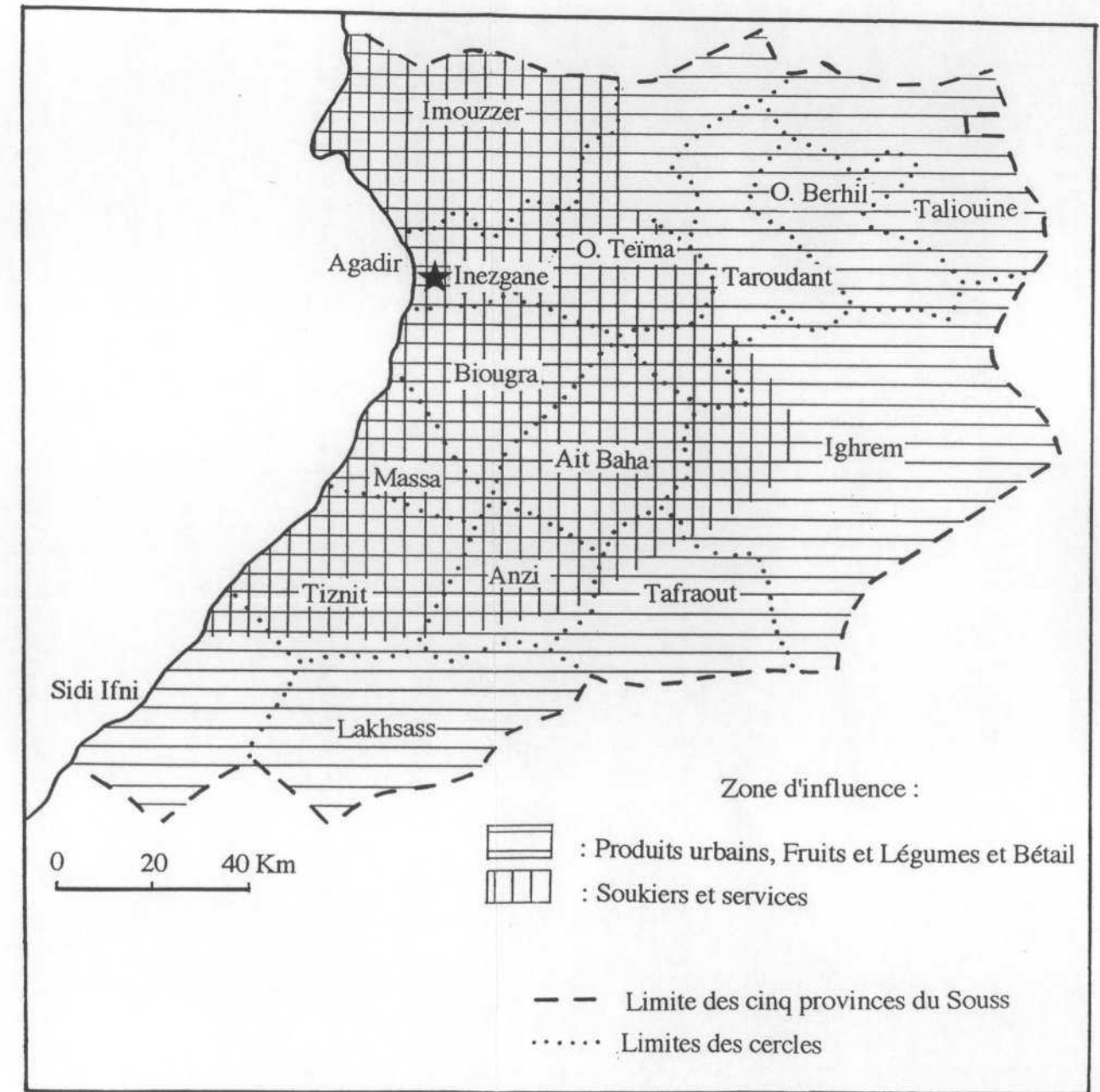


Fig. n° 45 Rayonnement d'Inezgane dans le pays Chleuh



La plaine du Souss, très riche, n'est pas totalement polarisée par Inezgane. Elle est partagée entre celle-ci et deux centres-relais. En effet, à l'Est, Ouled Teima s'affirme comme une forte concurrente. En assurant la gestion du périmètre irrigué du Souss intérieur, et grâce à son souk, la ville s'est taillée une place de sous-pôle régional en court-circuitant la capitale de la province déchue, Taroudant.

Au Sud-Est, Biougra ne se contente plus de sa situation de bourgade coloniale oubliée. Récemment promue capitale de province, cette dernière espère maîtriser la gestion de son périmètre irrigué, jadis au profit exclusif d'Inezgane. Cependant, l'apport direct des fellahs à Inezgane, la faible distance qui les sépare et la croissance des commerces fixes sous forme de centres ruraux (Sidi Bibi, Inechaden, Ait Amira, Tine Mansour, Bélfââ...) le long de l'axe routier Agadir-Tiznit concourent au blocage du développement de Biougra, qui ne peut pas jouir d'une place de sous-pôle régional mais doit se contenter du rôle de simple relais pour collecter et pour redistribuer les marchandises en faveur d'Inezgane.

Ainsi, la pauvreté de l'armature urbaine dans le Souss aval a permis à Inezgane de consolider son monopole dans cette zone, alors que le Souss amont s'articule autour d'Ouled Teima, tout en restant fidèle à ses liens traditionnels avec Inezgane.

Les montagnes environnantes, zone agricole pauvre, offrent moins de ressources. Bien que mieux structurés par leurs nombreux souks, le Haut Atlas occidental et l'Anti-Atlas n'échappent pas à la domination d'Inezgane. Le lent désenclavement de ces régions s'effectue au profit des zones urbaines. Le Haut Atlas occidental est traditionnellement lié à Inezgane, puisqu'il est fortement pénétré par les soukiers et les marchandises de cette ville. L'Anti-Atlas, pauvre par son sol mais riche par ses émigrés, est convoité par Inezgane et la capitale économique du Maroc. S'il est bien desservi en produits ruraux par Inezgane, il fait directement appel à Casablanca pour son ravitaillement en produits urbains, essentiellement en produits courants. Les liens ethniques entre les quelques grossistes de cette zone et les grands grossistes de Casablanca, d'origine chleuh, expliquent ce court-circuitage. La capitale provinciale, Tiznit, assiste impuissante à cette déviation et n'attire plus que les clients des services publics.

Par conséquent, si le Haut Atlas occidental est fortement polarisé par Inezgane, l'Anti-Atlas, du fait de la multiplication des petits centres (Ighrem, Ait Abdellah, Anzi, Taфраout, Ida ou Semlal, Ait Baha...) sans lien entre eux, et de l'appel occasionnel à Casablanca, se trouve encore sous l'influence commerciale d'Inezgane, mais de façon atténuée.

En ce qui concerne la carte du **rayonnement national**, il est clair qu'Inezgane ne monopolise pas tous les circuits commerciaux. Deux parties, géographiquement distinctes, sont à distinguer :

Dans la partie Nord du Haut Atlas, Inezgane participe activement à l'approvisionnement en fruits et légumes, d'une façon permanente pour certaines villes (Essaouira, Ouarzazate et Er-Rachidia), d'une façon saisonnière pour Safi, Marrakech, Béni Mellal,... et d'une façon variable pour Casablanca, Rabat, Fès, Tanger...

L'aire d'influence de son souk de bétail est limitée par la région des Haouz et Abda alors que la distribution des produits urbains ne dépasse pas les provinces voisines (Essaouira et Ourzazate).

Dans cette partie du Nord, le rayonnement d'Inezgane est restreint et très variable selon les besoins de la région.

Pour ce qui est du grand Sud, la région connaît, depuis sa récupération, un développement urbain sans précédent. Il suffit de rappeler que Laâyoune est devenue la deuxième ville de la région Sud, après Agadir, pour évaluer l'importance de ce marché. En ce qui concerne les produits ruraux, l'influence d'Inezgane est ici très importante, essentiellement grâce aux fruits et légumes et au bétail mais aussi aux grains et aux légumineuses. Inezgane joue également un rôle de relais incontesté entre la capitale économique et la région, même si Agadir monte au créneau par le biais de ses entrepôts (sucre, thé, lessive, huile, limonade...) et de ses usines de conserves. Malgré cette polarisation, il est fréquent de voir des commerçants (équipement, habillement et rarement alimentation) sauter par-dessus ces relais et aller s'approvisionner directement à Casablanca.

A la différence des provinces sahariennes, la région Sud-Est présente un autre visage. L'influence commerciale d'Inezgane y est sensible mais reste moins importante, puisque cette zone est tournée à la fois vers Agadir-Inezgane et vers Marrakech. Par le Tizi-n'Tichka, cette région est restée fidèle à ses liens traditionnels avec Marrakech (pour les dattes et les peaux par exemple).

Ainsi, la zone directe d'attraction d'Inezgane dépasse le grand Souss (pays chleuh) pour atteindre le grand Sud, notamment pour les produits ruraux. Alors que de Ouarzazate à Rabat en passant par Béni Mellal et d'Essaouira à Er-Rachidia en passant par Marrakech, convergent les flux provenant de plusieurs métropoles : Casablanca, Marrakech, Safi, Béni Mellal, Agadir Kelâa Sraghna et Essaouira. Le resserrement du rôle de Marrakech dans la région a probablement permis la pénétration et l'attraction de ces villes dans cette région.

L'étude du réseau soukier commandé par Inezgane a permis de déceler les limites de ce type de relation. Le changement de statut des soukiers, davantage considéré comme une promotion sociale, a fait perdre à Inezgane et à son souk une vitalité et un rayonnement direct sur plusieurs souks éparpillés sur un large espace. Pourtant, le réseau soukier soussi est bien hiérarchisé. Si le souk d'Agadir est dominé par la distribution de produits urbains et les

prestations de services aux résidents de la ville, le souk d'Inezgane associe la collecte et la distribution en raison d'une importante clientèle rurale qui le visite chaque mardi, en même temps qu'il est au cœur d'un ensemble urbain dont il approvisionne la clientèle. La croissance d'Ouled Teïma a engendré un développement mérité de son souk, qui capte désormais la plupart des flux du Souss intérieur et d'amont. Longtemps soumis à la forte attraction du souk d'Inezgane, les souks du Souss aval, principalement Biougra, Bélfââ et Ait Amira, commencent à s'épanouir et à gagner la confiance de leur propre clientèle.

Au sein du souk de bétail s'opère un entrecroisement de courants, aussi bien d'hommes que d'animaux, sans que les intermédiaires et les maquignons locaux en profitent. En effet, le marché d'Inezgane offre une possibilité de ravitaillement aux maquignons, aux puissants acheteurs du Sud et aux éleveurs de la plaine mais ne permet pas de satisfaire les besoins d'Agadir et d'Inezgane. Les bouchers locaux sont donc contraints de visiter d'autres souks à la recherche de prix modérés. Il reste à noter que la plupart des *chenaqqua* (ceux qui prennent le vendeur au cou) sont des néo-citadins, des Houaris et rarement des Chleuhs, qui se proposent comme intermédiaires aux maquignons, aux bouchers et aux éleveurs les plus solvables.

En somme, le rayonnement établi par les grossistes, le souk de bétail, les services privés et, à un moindre degré, le souk et le commerce de détail s'effectue essentiellement grâce aux déplacements des commerçants et des consommateurs à Inezgane. La période des fêtes illustre nettement cette attraction. Durant les deux fêtes musulmanes et les fêtes nationales, chacun tient à se montrer dans des vêtements neufs. L'organisation spatiale résultant de l'achat de l'habit de fête traduit la hiérarchie préférentielle des centres. Un nombre important de consommateurs ruraux et urbains optent pour Inezgane. Les pauvres sont satisfaits de l'offre des soukiers et des commerçants du marché municipal, plus attachés à la tradition. Les moins pauvres trouvent satisfaction à leurs besoins au souk et dans les *kissariats* de la ville. Les personnes aisées (fellahs, cadres, commerçants...) passent toujours par les marchands de tissus avant de se faire tailler des vêtements traditionnels à la mode et de meilleure qualité auprès des professionnels de la ville. D'ailleurs, presque tous les commerçants enquêtés ont déclaré que la semaine avant chaque *aïd* (fête) était la plus favorable et, bien évidemment, celle qui connaissait le plus large rayonnement en clientèle.

Le rayonnement commercial d'Inezgane se caractérise donc par une grande harmonie entre l'importance de sa structure commerciale et l'étendue de son aire d'influence. L'emprise d'Inezgane sur ce large espace traduit le dynamisme de la ville et "*l'expression de la domination d'une classe sociale qui s'érige en "leadership" dans toute la région (à côté des grands fellahs de la plaine et des entrepreneurs industriels d'Agadir) et qui, tout en rayonnant, draine l'ensemble des ressources humaines et naturelles à son seul service*" (Benhalima H., 1976). Pourtant, la

bourgeoisie commerçante d'Inezgane ne se précipite pas pour s'installer dans les quartiers chics d'Agadir, préférant les nouveaux quartiers d'Inezgane. En effet, *les villes à responsabilité régionale* (comme Inezgane), *demeurent profondément enracinées et insérées dans leur milieu, dans leur permanence et leur mémoire, elles "font corps" avec l'espace environnant*" (Escallier R., 1995). Ainsi, l'ouverture sur l'extérieur par des réseaux d'échanges économiques s'accompagne d'une tradition, d'une culture propre et d'un savoir-faire qu'il faut être capable d'adapter et de moderniser et c'est là qu'Inezgane est parvenu à acquérir sa spécificité.

CONCLUSION
GENERALE

Dès le début de notre recherche, nous étions convaincu que nous nous trouvions devant un cas particulier dans l'armature urbaine marocaine. Inezgane est une ville enracinée dans la région, démographiquement hétérogène, diversifiée dans son tertiaire et puissante administrativement, ce qui lui vaut d'être un pôle de la région.

En effet, Inezgane n'est pas une ville nouvelle, encore moins une ville coloniale. Il y existait déjà un groupe de population, essentiellement des cultivateurs. Sous la protection de son *Caïd*, les caravaniers voyaient en elle une étape indispensable et lucrative. C'est de là qu'elle a hérité ses racines commerciales. Le pouvoir colonial a redéployé sa fonction et son contrôle administratif. Et peu après, le séisme d'Agadir a contribué à la redistribution des fonctions urbaines au sein de l'agglomération du grand Agadir, avec Agadir comme ville moderne et de tertiaire noble, Inezgane comme ville populaire et de tertiaire de masse et les autres centres comme cités-dortoirs.

La dynamique démographique de la wilaya d'Agadir reflète l'image de l'une des régions les plus urbanisées du Maroc. Le taux d'urbanisation, qui ne représentait que 26,2% en 1971 et 42,4% en 1982, est actuellement de 61,1% (1994), loin de la moyenne nationale (51,4%). Au sein de la wilaya, nous distinguons une province rurale - Chtouka-Ait Baha - dont la population urbaine ne dépasse pas 10,6%, une province davantage urbaine - Agadir-Ida ou Tanane - dont le taux d'urbanisation atteint 71,7%, et une province très urbanisée - Inezgane-Ait Melloul - dont la population urbaine représente presque 90%. Le rôle de l'émigration est capital dans la progression de l'urbanisation. Depuis les années soixante, on a beaucoup compté sur les centres du grand Agadir pour en faire des relais d'émigration, sorte de filtrage avant l'installation à Agadir. Du fait que l'intégration dans la capitale régionale est difficile et sélective, les immigrés finissent par se loger dans ces centres. La saturation de certains d'entre eux a créé un autre bassin urbain aux alentours de l'agglomération du grand Agadir, qui joue désormais le rôle de relais d'émigration (Azrou, Temsia, Ouled Dahou, Lamzar, Kelâa, Drarga, Tamaâit, Tagadirte, Taddart, Aourir, Taghazout...).

Les *Chleuhs*, disposant d'un pouvoir économique important, sont attirés, dans le cadre de la migration locale et régionale, par le domaine tertiaire tandis que les migrants d'origine lointaine, extra-régionale, se sont toujours dirigés vers les postes d'activité peu qualifiés. Cependant, il faut le reconnaître, c'est grâce aux immigrés du Nord qu'une modernisation et une généralisation de la mode citadine commencent à envahir les centres urbains du Souss voire du Sud.

Certes, le foisonnement d'un certain nombre de petits commerces ne résulte que du désir d'échapper au chômage et d'assurer un revenu à des centaines de néo-citadins qui arrivent

chaque année dans la ville Le commerce de gros est quant à lui un prestige dont les *Chleuhs* possèdent quasiment le monopole. Cependant, le commerce de détail marque deux lignes de force :

- le suréquipement, preuve de bonne santé du commerce nezgani ;
- la spécialisation, avec l'apparition de nouveaux types de commerce qui s'expliquent par les nouveaux besoins des clients.

Cette amélioration du niveau de vie est sensible à travers la régression de la branche de l'alimentation, des produits ruraux et de la consommation de la viande des caprins. Toutefois, la spécificité d'Inezgane est la capacité à diversifier les articles, du plus moderne dans les *kissariat* au plus traditionnel dans le marché municipal, ce qui entraîne la fréquentation de presque tous les groupes sociaux, depuis les cadres de type citadin aux paysans.

L'incendie qui a détruit le souk Tleta d'Inezgane a fourni un bon prétexte pour écarter les activités qui exhalent l'indigence et la misère des campagnards (J.-F. Troin), et surtout les néo-citadins qui trouvent dans ces métiers les moyens de survivre. Après la reconstruction du souk, la spéculation a permis aux commerçants de la ville d'y investir. Ainsi, ces derniers ont été les grands bénéficiaires aux dépens des artisans qui n'ont pas résisté à l'attrait de la spéculation et qui ont été contraints de quitter l'enceinte du souk, qui ne pouvait plus absorber toutes ces masses de population sans argent et sans travail.

Quant au commerce de gros nezgani, il connaît un large rayonnement qui dépasse son cadre soussi pour monopoliser les échanges avec le Sud et il gagne du terrain sur la zone d'influence des provinces du Nord (Essaouira, Marrakech, Safi, Er-Rachidia et Ouarzazate). Ainsi, il assure le relais dans les échanges entre la capitale économique et le Sud du Royaume. L'emprise d'Inezgane sur la région soussie garantit la pérennité des fonctions de collecte (produits ruraux) et de distribution (produits ruraux et urbains) malgré la concurrence des établissements de villes régionales voisines (Ouled Teïma, Tiznit, Biougra et Taroudant) et malgré les interventions étatiques (redécoupage administratif et distribution de certains produits alimentaires courants). Inezgane a donc réussi à s'imposer sur le plan du drainage économique, de l'affectation des services et de l'organisation des échanges commerciaux, non seulement au sein du grand Agadir mais au-delà du pays *chleuh*.

La domination d'Inezgane, tout d'abord administrative, a été sensible dès l'époque coloniale pour les régions les plus proches. Elle s'est étendue, grâce à la fonction commerciale, à l'ensemble du pays *chleuh* après l'indépendance. Par habitude ou par nécessité, les ruraux

sont restés attachés à leur "bureau" administratif pour vendre leurs récoltes ou pour acheter les produits urbains.

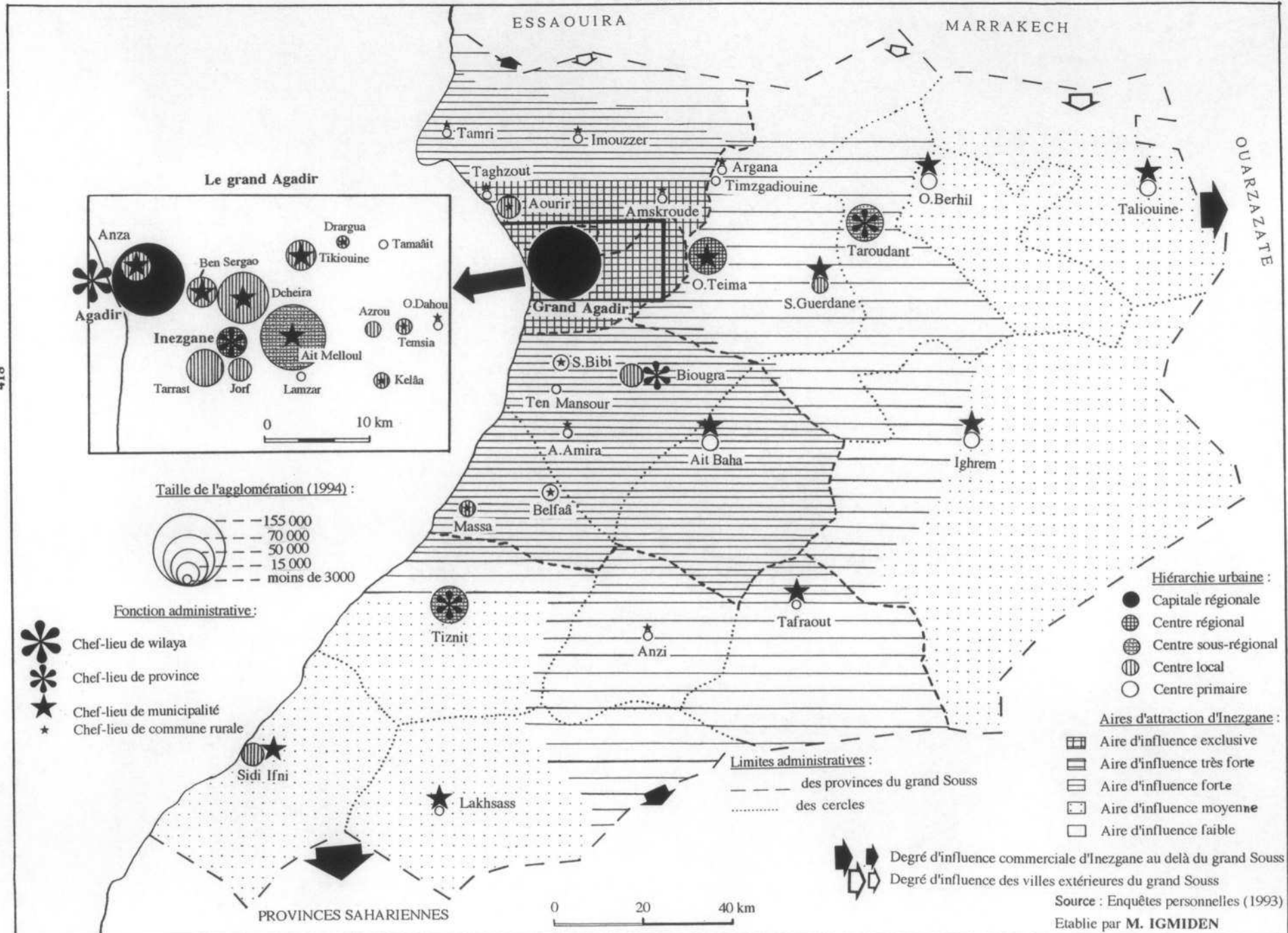
Il est normal qu'après la mise en valeur de la plaine du Souss, Inezgane ait été favorisé par ses équipements en ce qui concerne la commercialisation de la production agricole destinée à la consommation locale, régionale et nationale. En rapport avec l'économie agricole dans la plaine, l'essentiel du trafic et des agglomérations urbaines se concentre dans l'embouchure de l'oued Souss. Les conséquences sont telles que les affectations spatiales accentuent le trafic et donnent lieu aux grands mouvements alternants de la population. L'orientation de l'ensemble des réseaux de transport n'entraîne pas seulement la circulation des hommes et des marchandises mais aussi le drainage des revenus et des capitaux vers la capitale régionale qui se compose du bipôle Agadir-Inezgane. En outre, ces flux entretiennent une disproportion interrégionale et, de ce fait, la supériorité dans les échanges opérés dans la région la mieux desservie en moyens de transport qu'est, notamment, celle du grand Agadir.

Ainsi, le commerce de gros et les services d'accueil, source de profits considérables, ont enregistré une nette progression par rapport aux autres branches, grâce au marché de gros de fruits et de légumes et à la gare routière. Ce sont donc les deux mamelles de l'économie de la ville d'Inezgane. La bourgeoisie commerciale a trouvé dans ces activités tertiaires une base d'enrichissement et un appui pour élargir les interventions vers d'autres secteurs économiques (l'agriculture, la pêche, le tourisme mais surtout l'immobilier).

A travers l'affinage du découpage administratif, l'objectif affirmé de la puissance publique est de contrôler le territoire national. Cependant, la "*densification des mailles administratives et la promotion de nombreuses petites et moyennes villes au rang de chef-lieu de province* (Biougra) *ont permis de court-circuiter les villes régionales et surtout de banaliser certaines de leurs fonctions urbaines*" (Escallier R., 1995). La carte suivante (n° 46) basée sur certains indicateurs (le rang administratif et la population) ne peut suffire à établir une hiérarchie urbaine significative. Il est cependant intéressant de mettre en évidence l'actuelle formation de l'armature urbaine soussie.

Notre recherche centrée sur Inezgane ne nous permet pas de déterminer la place de chaque ville du Souss dans la hiérarchie urbaine. Pourtant, chacun de ces centres tisse des relations plus ou moins intenses avec notre ville. C'est donc à partir de ces rapports que nous évoquons cette hiérarchie.

Fig. n° 46 Les forces commerciales et administratives de l'espace géographique soussi



1- L'agglomération du grand Agadir : une capitale régionale

Elle se compose de huit centres urbains qui regroupaient 497 646 habitants en 1994. Sa population a plus que doublé en l'espace de douze ans. Au sein de cet ensemble, nous pouvons noter une hiérarchie respectée avec des profils de complémentarité.

Agadir arrive largement en tête comme métropole régionale incomplète. Grâce à une chaîne de services, publics et privés, son aire de commandement dépasse ses limites administratives pour couvrir les provinces du Sud, de l'Est et même celles du Nord. Son port lui permet de recevoir les produits que nécessitent ses activités industrielles et d'exporter des produits agricoles du Souss.

Dans le dernier découpage administratif, Agadir est devenue wilaya. C'est là un atout de plus pour instaurer une justice sociale et un équilibre spatial. En revanche, elle monopolise toujours les sièges des services financiers, des sociétés et des entreprises travaillant dans la région. Par sa capacité d'accueil, Agadir se présente comme la ville touristique par excellence du Royaume. Et, depuis peu (1984), elle fait partie des villes universitaires.

Elle demeure toutefois incomplète car elle a cédé sa fonction commerciale à Inezgane et les services agricoles à Ait Melloul alors que les autres centres sont restés des cités-dortoirs, soit pour Inezgane (Jorf et Tarrasr) soit pour Agadir (Dcheira, Tarrast, Ben Sargao et Tikiouine).

Ainsi, ces villes ne sont pas nécessairement des satellites ni toutes des cités-dortoirs d'Agadir. Certaines développent en symbiose avec la capitale régionale leurs propres activités, parfois tout à fait indépendamment (banlieue fonctionnelle). Il semble donc que le grand Agadir soit une agglomération à deux têtes, une bipolarisation entre Inezgane et Agadir. En outre, démographiquement, Ait Melloul s'affirme comme la deuxième ville du Souss (82 764 habitants), ce qui peut signifier qu'une tripolarisation commence à se dessiner. Pourtant, l'expansion de la métropole et l'évolution de l'espace bâti de "ses satellites" semblent aboutir à l'absorption par Agadir de ces centres qui vont, sans doute, perdre leur identité. Il est donc difficile de préserver ces centres d'une tendance à la "quartilisation" ; c'est-à-dire vers une métropole gadirie dont les centres ne seront que de "gros quartiers". Après le séisme, Agadir est devenue une ville "*inorganique, lâche, (qui) n'avait ni centre ni unités*" (Asad B., 1973). Avec cette expansion ou plutôt cette absorption, Inezgane pourra se confirmer une fois de plus comme ville centrale ou quartier populaire (médina) de l'agglomération.

2 - Un centre régional : Ouled Teïma

Contrairement à la hiérarchie urbaine établie, il y a dix ans, par A. Hnaka et où Ouled Teïma partage son rang avec Tiznit et Taroudant, O. Teïma occupe seule la deuxième place dans l'armature urbaine du Souss. Le recensement de 1994 a révélé qu'elle possédait le troisième taux de croissance avec 11,67% par an (après A. Melloul et Biougra).

Grâce à ses fonctions (gestion des terres rurales, collecte et transformation des produits ruraux et distribution des produits urbains), son aire d'influence directe couvre essentiellement le Souss intérieur et les montagnes environnantes. De plus, son rayonnement commercial et de services chevauche celui d'Inezgane sur un large territoire relevant du commandement de la wilaya d'Agadir, de la province de Taroudant et celle d'Ouarzazate. La présence d'Ouled Teïma est moins sensible dans la province de Tiznit, et encore moins dans celles du Nord et du Sud. Sa fonction rayonnante est principalement fondée sur son marché de gros de fruits et de légumes alors que ce dernier ne collecte que la production locale qui est moins diversifiée que celle collectée par le marché de gros d'Inezgane. Il semble donc que Ouled Teïma ne joue que le rôle de marché relais de ce dernier.

3 - Centres sous-régionaux : Tiznit et Taroudant

Ce sont les deux villes traditionnelles du Souss, très enracinées dans l'histoire de la plaine. La montée d'Agadir a éclipsé leur développement, même si elles sont situées sur les routes principales reliant Agadir aux provinces du Sud pour Tiznit et à celles de l'Est pour Taroudant. Toutefois, la récupération du territoire saharien a apporté une bouffée d'oxygène à Tiznit, qui a été promu au rang de chef-lieu de province en 1975. Taroudant est restée chef-lieu de cercle et centre autonome jusqu'en 1981, où il a accédé au rang de chef-lieu de province.

Ces villes concentrent désormais des services administratifs d'un rang élevé qui leur a permis de commander un espace géographique très large. Dès lors, la population urbaine a connu un taux de croissance annuel relativement important : 5,38% pour Tiznit et 3,96% pour Taroudant entre 1982 et 1994 par rapport à la moyenne marocaine (3,6%). Cependant, jusqu'en 1992, Tiznit et Taroudant sont restées des "centres autonomes", c'est-à-dire qu'il existe une sorte de tutelle administrative exercée par le pouvoir central qui contrôle leurs ressources et gère leurs budgets. Cette tutelle constituait un handicap pour un réel développement économique des deux provinces. Depuis l'indépendance, le pouvoir public n'a investi que dans l'infrastructure administrative et sociale, négligeant celle de l'économie. Ces villes sont donc seulement conçues pour contrôler et administrer le territoire qui leur a été confié.

Si Tiznit, principale ville du Sud-Ouest du Souss, a pu surmonter ce handicap grâce aux retombées de l'émigration internationale, Taroudant, principale ville du Souss intérieur, est restée une ville ouverte aux émigrés ruraux pauvres au moment où les investisseurs de la région ont été séduits par la croissance économique spectaculaire d'Ouled Teïma. Ainsi, les émigrés originaires de la provinces de Tiznit ont participé au développement de celle-ci par l'installation de deux unités industrielles (une minoterie et une usine de plastique), de plusieurs locaux de commerce et de services (1881 locaux en 1991) et de nombreux lotissements. Par contre, hormis un rôle notable dans le transport régional, l'importance économique de Taroudant est faible, basée sur "*un appareil artisanal de trituration des olives et de tannerie en crise et un appareil commercial modeste*" (Hnaka A., 1987).

Bref, Tiznit et Taroudant sont deux villes à rayonnement local dans lesquelles les chances de réussite sont limitées par l'étroitesse du marché local de consommation et la concurrence féroce des nouveaux centres.

4 - Centres locaux : Biougra, Sidi Ifni, Sebt El Guerdane, Massa, Tafraout et Aourir

En se basant sur le rang administratif, le poids démographique et les rapports commerciaux avec Inezgane, nous avons distingué six centres, dont chacun se situe dans un contexte différent topographiquement, économiquement et administrativement.

Biougra se distingue par sa promotion au rang de chef-lieu de province (Chtouka-Ait Baha), par son équipement scolaire et administratif assez avancé et par son équipement commercial important, partagé entre un gros souk hebdomadaire et une structure de commerce de détail et de services en croissance. Par des stations de conditionnement d'agrumes et d'emballage de la tomate, Biougra tisse des liens assez importants avec sa région. Son rayonnement, basé sur la nouvelle promotion administrative, s'étend donc sur tout le Souss aval grâce surtout à son souk, aux services agricoles, à la collecte et l'expédition des fruits et légumes des Chtouka. Cette région fait pourtant partie de la zone d'influence des villes plus puissantes de la plaine (Inezgane, Agadir, Ait Melloul, Ouled Teïma) même si, depuis sa dernière promotion administrative, Biougra vit un nouvel élan de développement avec plusieurs projets sociaux et économiques dont le plus important est la bourse des primeurs du Souss. Il reste à noter que la ville a enregistré un taux de croissance annuel parmi les plus importants du

Souss (13,7% entre 1982 et 1994). Cela peut être avantageux pour une relance ambitieuse de la nouvelle province.

Sebt El Guerdane, devenue municipalité, petit centre de 6525 habitants (1994), commence à diversifier ses activités qui sont restées jusqu'à présent rurales. En effet, situé dans une zone riche d'agrumes, il a vu l'installation de quelques stations de conditionnement, d'emballage, ce qui a attiré une main-d'œuvre importante, féminine et étrangère. En outre, l'aire d'influence de son souk s'étend sur le Souss amont et sur une large partie du Souss intérieur.

Sidi Ifni et Massa sont des villes dont le poids économique ne correspond ni à leur poids démographique ni à leur enracinement dans la région. Sidi Ifni, avec environ 20.000 habitants et Massa, avec un peu plus de 8000 habitants, enregistrent un taux de croissance annuel faible (1,6% et 2,5%) par rapport à la moyenne nationale (3,6%). Cette stagnation s'explique par un retard économique largement lié à leur situation géographique. Sidi Ifni, enclavé par les axes routiers de la région, a un arrière-pays pauvre. En revanche, Massa se situe dans un périmètre agricole moderne créé dans la plaine dite de Chtouka-Massa, mais les Massis ne profitent pas de cette richesse qui est monopolisée par les Chtoukis ou des non-Soussis. De plus, son excentricité par rapport à la route principale ne permet pas de développer sa structure commerciale qui reste orientée vers les besoins courants de sa population.

Ces villes doivent leur dynamisme aux retombées de l'émigration internationale. De plus, désormais, ces émigrés n'investissent plus dans des centres marginalisés comme les leurs, mais choisissent Tiznit pour les Baâmranis et Agadir, Ait Melloul ou les nouveaux centres qui jalonnent la route principale reliant Agadir et le Sud pour les Massis, tout en conservant des rapports intenses avec les familles au bled (mandats, cadeaux, achat de véhicules, bétail et terres). A titre d'exemple, le bureau postal de Sidi Ifni a reçu un peu moins de 4000 mandats pour un montant de 9 millions de Dh (1991).

Tafraout et Aourir sont des centres relais entre leurs régions montagnardes et les grandes villes de la plaine. Devenu municipalité, Tafraout a vu sa population doublée entre 1982 et 1994 (1540 à 3949 habitants). Situé au cœur de l'Anti-Atlas, il mobilise d'autres moyens de développement, tel le tourisme, en installant une structure commerciale et de services notable. Si l'on y ajoute les services publics, le rayonnement de Tafraout peut s'étendre jusqu'à Ait Baha au Nord mais il est limité par Anzi qui, si petit soit-il, concurrence Tafraout dans une large partie des montagnes en se basant essentiellement sur les envois d'argent des boudraris à ce centre (environ 9000 mandats pour une valeur de 23 millions de Dh

en 1991) alors que Tafraout, au cours de la même période et dans les mêmes circonstances, n'a reçu que 3600 mandats et 5 millions de Dh.

Malgré l'importance démographique d'Aourir (11270 habitants), son économie est moins dynamique. Situé au piémont du Haut Atlas, ce centre s'est développé principalement comme nœud routier entre la route qui pénètre les montagnes du Haut Atlas et la route nationale (Casablanca - Agadir). Avec des petits cafés et restaurants, des épiceries et des réparateurs mécaniciens, Aourir s'est confirmé comme "village de la route". Depuis une dizaine années, tout en conservant sa spécialité, il enrichit sa structure et ses fonctions. En effet, il est devenu une étape inévitable pour les voyageurs Tananis. Ces derniers y trouvent un endroit idéal pour s'installer puisqu'il se situe à mi-chemin entre la montagne et la plaine, le rural et l'urbain. Les facilités de déplacements ont permis à Aourir d'élargir son aire d'influence sur une vaste région du Haut Atlas occidental mais aussi de faciliter l'emprise d'Agadir.

Ainsi, cette gamme de centres a, plus ou moins, réussi à apparaître et à rayonner sur une portion d'espace soussi même si elle reste dominée par les villes puissantes de la plaine (Agadir, Inezgane, Ait Melloul, Ouled Teïma et de façon variable Tiznit et Taroudant). L'évolution de ces centres est axée sur la vie traditionnelle (le souk et l'artisanat) et les nouveaux équipements administratifs, commerciaux et de services. Il semble que derrière cette poussée de centres s'exprime le souci d'équilibre spatial, économique, et par conséquent social entre le Souss aval, essentiellement l'embouchure de l'oued Souss, le Souss intérieur et le Souss montagnard.

5 - Les centres primaires

Cette catégorie de centres urbains a été choisie en raison de leur poids démographique (plus de 3000 habitants), parfois de leurs fonctions administratives, de leur rôle dans le commerce et surtout de leur taille qui les différencie de l'espace rural. Un peu plus de 20 centres remplissent ces conditions. Ils ont en commun un rayonnement très restreint qui ne dépasse guère leurs limites administratives. Nous pouvons distinguer trois groupes :

- Le premier forme un croissant aux alentours de l'agglomération du grand Agadir. Les sept centres ont connu une croissance accélérée par rapport aux autres centres plus marqués dans le rural. La courte distance qui les sépare d'Agadir, la saturation de certains centres du grand Agadir (Jorf, Tarrast et Inezgane) et le prix élevé du sol dans les autres (Dcheira, Ben

Sargao, Ait Mellou et Tikiouine), ont favorisé le développement de ces centres qui attirent les néo-citadins fraîchement installés. Ils assurent donc la continuité de l'agglomération du grand Agadir et exercent le rôle de relais de migration que celle-ci jouait auparavant.

Au niveau économique, ces centres ne possèdent qu'un faible nombre de commerces de produits courants. Ils font donc partie du domaine propre à l'attraction commerciale d'Inezgane, ce qui explique que les effets sur leurs régions environnantes sont très négligeables.

- Le deuxième groupe est dispersé dans la plaine du Souss. Il y a dix ans, ces centres étaient quasi-inexistants. L'aménagement du périmètre agricole du Souss-Massa a abouti à une concentration de certains habitants dans des endroits plus stratégiques : un nœud routier (Ouled Berhil, Taliouine et Ten Mansour), un souk (Had Belfaâ et Khemis Ait Amira) ou un moussem (Sidi Bibi). Grâce aux investissements des R.M.E. de la région, ils se sont développés rapidement. Devenus des chefs-lieux de municipalités ou de communes rurales, ils essaient d'organiser leurs espaces urbains, en créant des lotissements et en équipant les centres de divers services publics. Etant donné qu'au niveau commercial et de services, l'espace soussi est dominé par les centres régionaux, il semble difficile que ces centres développent un service privé concurrent, ce qui limite leur attraction et leur rayonnement, même au sein de leur région.

- Le dernier groupe concerne les centres montagnards. Dans l'Anti-Atlas, nous avons retenu quatre centres : trois au rang de municipalités (Ait Baha, Ighrem et Lakhsass) et Anzi, qui est chef-lieu de cercle. Installés au bord des routes nationales ou secondaires, animés par des souks moyennement fréquentés et disposant d'un équipement public très utile pour leurs régions lointaines, ces centres ont réussi à se transformer en centres urbains. Quoiqu'ils soient peu développés, l'essentiel est la reconnaissance de leur existence. Ils peuvent devenir par la suite de petits pôles locaux actifs pour désenclaver cette région montagneuse.

Quant aux centres retenus dans le Haut Atlas, ils sont beaucoup moins développés. La proximité d'Agadir paraît avoir étouffé la formation urbaine semblable à celle de l'Anti-Atlas. Tamri, Imouzzar, Amskroude, Timzgadiouine et Argana (chefs-lieux de Cīada et/ou de commune rurale), malgré leurs responsabilités administratives, sont restés des centres sans animation même si la route et le souk les font bouger quelques jours par semaine. Toutefois, il faut noter qu'Argana et Timzgadiouine, au niveau commercial, sont moins attachés à Inezgane. étant donné qu'ils sont davantage contrôlés par Ouled Teïma tout en se ravitaillant auprès des camionneurs-grossistes qui empruntent l'axe reliant Agadir à Marrakech.

En somme, ce cinquième niveau démontre que des noyaux urbains existent dans toute la région du Souss et que l'infrastructure de base est déjà en place pour consolider le réseau urbain soussi. Il est vrai que les marchandises circulant dans cette région proviennent ou traversent Inezgane mais les soukiers forains d'Inezgane n'y règnent plus en maîtres. La population locale se charge désormais d'animer leurs centres et leurs souks mais sans parvenir à l'autonomie commerciale espérée. ces centres vont rester sans doute de petits centres de commerce, de services et d'encadrement avec une influence limitée à caractère local offrant plus de chances aux centres installés au bord de la route nationale ou secondaire.

Ainsi, le pays *Chleuh* (grand Souss) est fortement polarisé et il s'organise autour des centres bien hiérarchisés faisant face à toute concurrence extérieure. De ce côté, il s'agit donc d'une région commerciale autonome. Or, si les aires de relations ont été agrandies grâce aux facilités de déplacement tout en renforçant les villes-pôles, les rapports entre les différents centres sont encore limités. Les centres sous-régionaux sont conçus comme des intermédiaires entre le pôle régional et les centres locaux et primaires. Toutefois, le phénomène de court-circuitage est très fréquent puisque ces derniers centres font souvent directement appel aux grossistes d'Inezgane et d'Ouled Teïma, ce qui empêche les centres intermédiaires de dépasser leur rôle de relais commercial. Nous avons ainsi d'un côté une capitale régionale (Agadir-Inezgane) puissante et, de l'autre, "une armature urbaine étoffée" mais subordonnée et dominée par celle-là. Cette armature couvre pourtant le territoire et répond mieux aux besoins économiques, plus que sociaux, exprimés par la population locale. En définitive, il semble bien que les petits centres, compte tenu de leur développement démographique et du progrès de leurs équipements, soient aujourd'hui intégrés dans la planification régionale résultant des promotions administratives en chef-lieu de commune rurale, de cercle, de municipalité ou de province.

Vendre bon marché pour vendre beaucoup, telle est la philosophie appliquée jusqu'à maintenant par les commerçants d'Inezgane. La méthode a bien fonctionné puisqu'elle a permis d'attirer à la fois les consommateurs et les commerçants détaillants de tous les centres urbains du Souss et du Sud. Cependant, le souk, une fois devenu permanent, a commencé à pratiquer des prix supérieurs à ceux d'avant. De plus, le coût élevé du pas de porte commercial dans la ville s'est traduit par un relèvement des marges bénéficiaires tout en optant pour une évolution quantitative. Nous avons l'impression que Inezgane respecte actuellement l'évolution cyclique définie par M. Nair "*suivant laquelle certains commerces naissent avec un statut de prix bas et*

concurrent les commerces établis et chers (ici Agadir). Ensuite, ils prospèrent, s'embourgeoisent et tendent à s'assimiler aux commerces qu'ils concurrençaient, laissant ainsi la place à une nouvelle génération" de centres commerciaux (cité par Krier H. et Jallais J., 1985).

Il a donc été relativement facile de prouver qu'Inezgane se place comme pôle du commerce dans un large espace dépassant la plaine du Souss. Toutefois, nous avons la conviction que sa personnalité et son avenir au sein de l'ensemble urbain du grand Agadir manquent toujours de précision. Il est clair que le cas d'Inezgane - en rapport avec Agadir - est unique au Maroc. Cela s'explique par des facteurs historiques (le séisme d'Agadir), géographiques (la courte distance qui les sépare), économiques (la commercialisation de la richesse de la plaine) et sociaux (possède toujours un caractère citadin) qui les distinguent de la situation des autres agglomérations.

En effet, les formes de doublet, de binôme ou de bipôle, et parfois même de tripôle, sont des phénomènes très courants dans le réseau urbain marocain. Ils révèlent dans la plupart des cas un déséquilibre fonctionnel urbain. Certaines villes, souvent précoloniales, perdent leur poids de gestionnaire et leur rôle de pôle de croissance pour leur région. Ainsi, de nouveaux centres, allongés le long des axes les plus fréquentés, sont devenus des points d'équilibre entre les campagnes sous-équipées et les villes déchues. Des agglomérations routières aux agglomérations fonctionnelles, ces centres ne tardent pas à dépasser leur rôle d'intermédiaire et de complémentarité pour la redistribution des rôles en jouant la carte de concurrence. Certains d'entre eux finissent par faire tomber ces villes dans l'agonie presque totale (Azemmour - El Jadida, Taroudant - Ouled Teïma, Safi - Jemâa Shaim et Sebt Gzoula, Kasba Tadla - Souk Sebt, Ahfir - Zaïo, Larache - Ksar el Kébir,...).

Dans le cas du grand Agadir, le retard des fonctions des autres centres nous empêche d'utiliser le concept de conurbation. La croissance parallèle de ces centres les conduira tôt ou tard à se rejoindre, étant donné la courte distance qui les sépare. Ainsi, la constitution d'une métropole gadirie est inévitable même si les centres principaux, particulièrement Inezgane et Ait Melloul, conserveront leur spécificité et une certaine indépendance.

Enfin, Inezgane possède certainement les moyens de rester le pôle du commerce soussi. Cependant, le nouveau "projet de loi relative à l'organisation de la région" (1996) a redivisé le Royaume en seize régions économiques (au lieu de sept) dont quatre se partagent

l'espace de l'ex-région économique du Sud (voir annexe n° VI). Cela signifie qu'Agadir, Inezgane y compris, a été privée du commandement économique et politique d'un large territoire (74,3% km² et 18,5% de la population). En réorganisant ainsi l'espace, l'Etat, en tant que planificateur et investisseur, va certainement doter les nouvelles régions économiques des outils et des équipements nécessaires pour organiser leur vie économique. Cela implique que les villes du Sud ne se contentent plus de leur position de relais mais espèrent devenir de vrais pôles de leurs régions et, par conséquent, elles échapperont tôt ou tard à la domination commerciale d'Inezgane.

ANNEXES

I - Les textes fondamentaux pour la reconstruction d'Agadir

L'aide de l'Etat se fait à travers :

- Versement d'une indemnité de 1000 Dh par chef de foyer.
- Constitution d'un dossier de sinistre avec pièces administratives (preuve de la propriété) et techniques (constitution du dommage).
- Evaluation du dommage et émission d'un titre nominatif.
- Choix de terrain d'assise.
- Choix d'un architecte, puis d'un entrepreneur par le sinistré pour la construction proprement dite.

Lorsque l'autorisation de réparer ou de construire est délivrée, les travaux peuvent commencer. Ils sont suivis par l'architecte responsable et contrôlés par :

- le service des constructions du Haut Commissariat à la Reconstruction d'Agadir ;
- le laboratoire régional pour la qualité des matériaux ;
- le bureau Soctec - Sécurités pour le respect des règles aséismiques.

Cependant, les points suivants méritent d'être signalés :

- + Les dossiers incomplets (manque de pièces administratives ou techniques) empêchent leur évolution donc l'émission du Titre nominatif.
- + Les sinistrés ont un délai de deux ans pour commencer les travaux à compter du jour de l'émission du Titre.
- + Les sinistrés qui, par négligence, ne se mettent pas en règle, risquent de perdre le bénéfice de l'aide de l'Etat.

Aide aux industriels, commerçants, ou artisanales qui désirent reconstituer leur stock ou matériel, peuvent bénéficier d'une prime spéciale ou de bonification d'intérêt. Un délai d'un an à compter du 16 août 1963 leur est donné pour se faire connaître aux services du H.C.R.A.

Source : **Royaume du Maroc**, Agadir 1963. éd. par les services du H.C.R.A.

II - Les prix des fruits et des légumes entre divers lieux de vente

Produits Dh/Kg	Marché Gros (Hangar)	Marché Gros (Locaux)	Souk hebdomadaire	Marché municipale
Tomates	1,20 - 2,00	-	2,30 - 3,00	3,00 - 3,50
Pommes de terre	0,80 - 2,30	1,70 - 2,00	2,00 - 3,00	3,00
Oignons secs	0,60 - 0,70	0,75 - 0,85	1,00	1,50 - 3,00
Carottes	1,50 - 2,00	2,50 - 2,60	2,00 - 2,80	3,00
Navettes	-	1,00 - 1,50	1,50 - 2,50	2,00 - 2,50
Poivrons frais	1,00 - 1,50	2,25 - 3,00	2,00 - 4,00	3,50 - 5,00
Courgettes	0,85 - 1,70	2,00	2,50 - 3,00	4,00
Aubergines	0,60 - 0,75	1,25	1,20 - 1,50	2,00
Harricots verts	4,00	5,00	5,00 - 6,00	8,00
courges	0,60 - 0,65	1,00 - 1,20	2,00	2,00 - 2,50
Concombres	1,30	2,00 - 3,25	2,50 - 3,00	5,00
Poivrons	1,75 - 3,00	-	6,00 - 7,00	-
Slaoui	1,00 - 1,50	-	2,50 - 3,50	4,00
Choux fleurs	2,00 - 2,50	-	4,00 - 6,00	5,00
Salades verts	2,25 - 2,50	-	5,00 - 6,00	6,00
Oranges	3,00	3,10 - 3,25	3,50 - 4,00	4,00
Melons (Souihla)	1,30 - 2,30	2,50	2,50 - 3,00	6,00
pommes	-	3,50 - 5,00	5,00 - 5,50	7,00 - 8,00
Bananes	-	6,00 - 8,00	6,00 - 9,00	11,00
Raisins noir	-	1,75 - 3,50	3,50 - 4,00	5,00
Raisins musca	-	4,00 - 4,50	5,00	6,00
Grenades	2,80	2,00 - 2,80	3,00 - 3,50	4,00 - 5,00

Source : Enquête personnelle le mardi 05 - 10 - 1993

III - Chiffre d'affaires et Impôts selon les branches commerciales

Chiffres d'affaires

Impôts calculés

	6000	10 000	10 001	20 000	20 001	30 000	30 001	40 000	40 001	50 000	50 001	60 000	60 001	70 000	70 001	80 000	80 001	90 000	90 001	100 000	100 001	120 000	120 001	140 000	140 001	200 000	200 001	et plus	TOTAL	moins	500	501	1 000	1 001	2 500	2 501	6 000	6 001	10 000	10 001	20 000	20 001	et plus		
Grossiste	1	9 243	14	7	3	5	6	1	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	296	1	82	169	15	5	6	18	10 001	20 000	20 001	et plus					
Alimentation	2	70 88	12	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	178	6	109	47	10	3	2	1	10 001	20 000	20 001	et plus						
Habillement	2	69 252	88	23	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	438	9	140	219	45	23	2	0	10 001	20 000	20 001	et plus						
Equipement	1	7 39	22	7	7	6	2	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	96	1	15	39	16	5	11	9	10 001	20 000	20 001	et plus						
Entretien Pers.	0	6 19	11	2	1	2	1	0	0	0	1	1	4	2	50	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	1	2	0	1	0	0	10 001	20 000	20 001	et plus						
P. Ruraux	0	1 15	3	3	5	1	1	0	0	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	39	2	9	6	3	3	8	8	10 001	20 000	20 001	et plus						
M. Transport	1	1 15	3	3	5	1	1	0	0	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	67	1	40	22	1	2	0	1	10 001	20 000	20 001	et plus						
Services Individ.	0	20 41	3	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	134	2	33	65	17	3	6	8	10 001	20 000	20 001	et plus						
Restauration	0	19 79	20	4	5	4	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	1	2	7	9	1	3	7	10 001	20 000	20 001	et plus						
Prof. Libérales	1	0 7	10	2	2	0	1	1	0	1	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	70	0	52	9	2	0	3	4	10 001	20 000	20 001	et plus						
Loisirs et Divers	0	52 6	5	1	2	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	84	2	38	36	7	0	0	1	10 001	20 000	20 001	et plus						
Réparation	2	7 66	8	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	84	2	38	36	7	0	0	1	10 001	20 000	20 001	et plus						
TOTAL	10	261 857	196	56	28	24	14	4	1	8	10	3	11	3	1486	25	499	574	114	43	37	59																							

Source : Direction des Impôts d'Agadir - 1992 (Dépouillement personnel)

IV - Les principales marchandises transportées par l'Office National du Transport (ONT)

Années	1993	1994	1995
Tonnage	1.134.017 t	1.207.758 t	1.169.578 t
Chiffre d'affaires (Dh)	148.454.337	147.785.829	159.674.079
Marchandises (T)			
Matériaux de Carrière	255.189	289.043	239.344
Carburant	44.654	9.799	1.244
Céréales	228.175	222.321	280.990
Farine	48.253	45.277	49.380
Ciments	17.907	2.150	11.741
Engrais	28.198	26.297	37.166
Sucre	8.315	10.507	9.110
Agrumes	31.907	37.831	20.040
Frêt. F. A. R.	143.191	193.178	225.683
Charbon	138.745	149.455	123.841
Divers	148.763	189.605	142.756

Source : L'O. N. T. d'Agadir

V - Un exemple d'Approvisionnement d'un Grossiste - Epicier d'Inezgane

Articles	Quantité	Période par jour	Lieux d'approvisionnement
Sucre (pain)	160 - 200 Caisses	2 jours	Casablanca
Sucre (graine)	10 tonnes	20 - 30 jours	Casablanca
Sucre (morceau)	10 tonnes	30 jours	Casablanca
Thè	200 - 300 Caisses	7 jours	Casablanca, Anza (COSUMAR)
Farine	10 - 20 tonnes	2 - 7 jours	Agadir et Ait Melloul
Farine d'orge	10 tonnes	30 jours	50% Casa. et 50% Souss
Huile à table	400 Caisses	7 - 10 jours	Agadir
Huile d'olive	400 Caisses	30 jours	Agadir
Butane	300 - 400 Bouteilles	1 - 2 jours	Anza (Agadir)
Limonade	200 Eté - 30 C. Reste	1 - 5 jpurs	Agadir
Riz	12 tonnes	7 - 10 jours	80-100% Casablanca
Couscous-Pâtes	14 tonnes	15 - 30 jours	50% Casablanca
Lessive	200 - 300 Caisses	7 jours	Agadir
Savon à linge	10 tonnes	30 - 60 jours	50% Ait Melloul et 50% Casa.
Savon parfumé	10 Caisses	30 jours	40-50% Casablanca
Café	100 Caisses	10 - 15 jours	Agadir et Casablanca
Beurre	400 - 500 Caisses	20 jours	Casablanca
Poisson (conservé)	400 - 500 Caisses	20 - 30 jours	70% Agadir et 30% Safi
Lait (conservé)	400 Caisses	30 - 45 jours	50% Casablanca
Tomate (conservée)	100 - 200 Caisses	30 jours	Ait Melloul et Casablanca
Epices	100 Caisses	30 jours	Casablanca
Confiseries	600 Kg	20 - 30 jours	Casablanca
Insecticides	5 - 7 tonnes	20 - 30 jours	Casablanca
Piles	150 Caisses	7 jours	Casablanca
Allumettes	50 - 100 Caisses	10 - 20 jours	Casablanca
Bougies	300 Caisses	20 jours	Casablanca et Tikiouine
Confiture	1000 C. (x6 Kg)	30 jours	Casablanca
Verres	1000 C. (x24 unités)	7 - 30 jours	Casablanca (50%)

Source : Enquête personnelle - 1993

VI - Le découpage du Maroc en région économique

En 1992, la constitution révisée place la région au rang de collectivité locale. En 1996, le lancement du processus de régionalisation est annoncé avec 16 régions économiques :

- 1 - Oued Eddahab** (chef-lieu Dakhla). Province de Oued Eddahab.
- 2 - Laâyoune-Boujdour** (chef-lieu Boujdour). Les provinces de Laâyoune et Boujdour.
- 3 - Guelmim-Smara** (chef-lieu Guelmim). Les provinces de Guelmim, Assa-Zag, Tan-Tan et Tata.
- 4 - Sous-Massa-Drâa** (chef-lieu Agadir). Les préfectures de Agadir-Ida ou Tanane, de Inezgane-Ait Melloul et les provinces de Chtouka-Ait Baha, Taroudant, Tiznit et Ouarzazate.
- 5 - Gharb** (chef-lieu Kénitra). Les provinces de Kénitra et Sidi Kacem.
- 6 - Chaouia-Ourdigha** (chef-lieu Settat). Les provinces de Settat, Benslimane et Khouribga.
- 7 - Tensift** (chef-lieu Marrakech). Les préfectures de Marrakech-Ménara, Marrakch-Al Madina, Sidi Youssef Ben Ali et les provinces de Chichaoua, du Haouz, Kalâat Sraghna et Essaouira.
- 8 - L'Orient** (chef-lieu Oujda). La préfecture de Oujda-Angad et les provinces de Berkane-Taourirt, Jerada, Nador et Figuig.
- 9 - Casablanca** (chef-lieu Casablanca). Les préfectures de Casa-Anfa, Aïn chok-Hay Hassani, Aïn Sebaâ-Hay Mohammadi, Fida-Derb-Soltane, Ben M'Sik-Sidi Othmane, Méchouar, Sidi Brnoussi-Zenata et Mohammedia.
- 10 - Rabat-Khemisset** (chef-lieu Rabat). Les préfectures de Rabat, Salé et Témara-Skhirat et la province de Khemisset.
- 11 - Centre Atlantique** (chef-lieu Safi). Les provinces de Safi et El Jadida.
- 12 - Tadla-Atlas central** (chef-lieu Béni Mellal). Les provinces de Béni Mellal, Khénifra et Azilal.
- 13 - Meknès-Tafilalet** (chef-lieu Meknès). Les préfectures de Meknès-El Menzah et Al Ismailia. Les provinces de El Hajeb, Ifrane, Er Rachidia et Midelt en perspective (Ifrane).
- 14 - Fès-Boulmane** (chef-lieu Fès). Les préfectures de Fès-Dar Dbibagh, Fès-Al Madina, Zouagha, Moulay Yacoub. Les provinces de Sefrou et Boulmane.
- 15 - Hoceima-Taza** (chef-lieu Hoceima). Les provinces de Hoceima, Taounat et Taza.
- 16 - Tanger-Tétouan** (chef-lieu Tanger). Les provinces de Tanger, Tétouan, Larache et Chefchaouen.

BIBLIOGRAPHIE

I- PUBLICATIONS DE L'ADMINISTRATION ET DOCUMENTS OFFICIELS :

1- **BAJJOU Omar**, 1991 : "Plans de sondage des enquêtes sur le secteur non organisé". in : *Pratique des sondages au Maroc*, Direction de la statistique, Rabat.

2- **Direction de la Statistique** (Ministre du Plan), 1983 : "Population légale du Maroc, d'après le recensement général de la population et de l'habitat de 1982". éd. *Eddar El Beïda*, Casablanca, 215 p.

3- **Direction de la Statistique** (Ministre du Plan), 1987 : "Consommation et dépenses des ménages 1984-85". Vol. 1 : Rapport de synthèse. Rabat, 440 p.

4- **Direction de la Statistique** (Ministre du Plan), 1991 : "Enquête nationale sur les entreprises non structurées localisées - milieu urbain -1988". *Série : Documentation statistique*. Rabat.

5- **Direction de la Statistique** (Ministre du Plan), 1991 : "Urbanisation et repartition spatiale des villes et de la population au Maroc". *Centre d'études et de recherches démographiques*, Rabat, 79 p.

6- **Direction de la Statistique** (Ministre du Plan), 1993 : " Les petites villes et les villes moyennes : pôles de rétention ou relais migratoires". *Centres d'études et de recherches démographiques*, Rabat, 54 p.

7- **Direction de la Statistique** (Ministre du Plan), 1995 : "Population légale du Maroc, d'après le recensement de la population de 1994". Rabat

8- **MAGHREB Développement**, 1982 "Le Souss Massa". in *Hydraulique et irrigation au Maroc* n° 52. pp. 14-21.

9- **Municipalité d'Inezgane**, 1992 : "Monographie de la municipalité". 6 p.

10- CARTE d'Inezgane à l'échelle : 1/2000.

11- POHTOS Aériennes :

- 1957 - 1/50 000
- 1969 - 1/20 000
- 1979 - 1/7 500
- 1986 - 1/20 000
- 1991 - 1/20 000

12- ARCHIVES militaire de vincennes n° de cartons :

- 284 : sur l'émigration, les souks et l'organisation du territoire d'Agadir.
- 309 : sur l'infrastructure routière.
- 581 : sur l'histoire de la région.
- 1356 : sur l'organisation administrative du Souss.

II- OUVRAGES ET ARTICLES GENERAUX :

13- ARMSTRONG Warwick R. et MCGUEE T.G., 1985 : "Les villes du Tiers Monde : théâtres d'accumulation, centre de diffusion". *Tiers-Monde*, (Vendôme) tome XXVI, n° 104. pp. 823- 840.

14- BEAUJEU-GARNIER Jacqueline , 1980 : "Géographie urbaine". Armand Colin, Paris. 260p.

15- BEGUIN Michèle et PUMAIN Denise, 1994 : "La représentation des données géographiques : Statistique et cartographie". éd. Armand Colin, Paris, 192 p.

16- BENDJELID Abed, 1994 : "Les difficultés d'adaptation des petites villes Algériennes à la crise : pratiques d'acteurs et apports au développement local". Colloque : *Petites villes et développement local dans le Monde Arabe*. URBAMA, Tours, 9 p.

17- BRUN Jacques, 1993 : "La mobilité résidentielle et les sciences sociales". *Les annales de la recherche urbaine*. n° 59-60, pp. 3-31.

18- CHEMLA Guy, 1995 : "Statistique appliquée à la géographie". *Coll. Fac. Géographie*. éd. Nathan, Paris, 159 p.

19- CLAVAL Paul, 1993 : "Initiation à la géographie régionale". *Coll. Fac. Géographie*. éd. Nathan, Paris, 288 p.

20- DI MEO Guy, 1994 : "Epistémologie des approches géographiques et socio-anthropologiques du quartier urbain". *Annales de géographie* t. C III, n° 577, pp. 255-275.

21- DOLLFUS Olivier, 1970 : "L'espace géographique". *Coll. Que sais-je ? n° 1390* PUF. Paris, 126 p.

22- ESCALLIER Robert, 1995 : "Les villes intermédiaires en Méditerranée, comme observatoire des permanences et des changements : essai de synthèse". *Cahiers de la Méditerranée* Nice, n° 50, pp. 1-25.

23- FERRY Luc, 1993 : "Le concept d'individualisme". in : *L'individu au Maghreb* Colloque International de Carthage 1991, éd. T.S. pp. 7-14.

24- GEORGE Pierre, 1981 : "Géographie des inégalités". *Coll. Que sais-je ? n° 1062*, PUF. Paris, 127 p.

25- HUET Armel, 1994 : "L'urbanité, comme principe de socialité". in : *Penser la ville de demain*, L'Harmattan (Paris) pp. 107-111.

26- HUSSEIN Mahmoud, 1993 : "Remarques sur l'émergence de l'individu dans les sociétés du Sud". in : *L'individu au Maghreb* Colloque International de Carthage -1991, éd. T.S. pp. 15-23.

27- LACHAUD Jean-Pierre, 1995 : "Marché du travail et exclusion sociale dans les capitales d'Afrique francophone : quelques éléments d'analyse". *Tiers - Monde* Paris, Tome XXXVI, n° 142, pp. 279-302

28- LACOSTE Yves, 1989 : "Géographie du sous-développement". éd. *Quadrige, 4^e édition / PUF*. Paris 28 p.

29- LAMINE Ridha, 1990 : "La citadinité : essai de définition d'un concept flou".
Texte diffusé aux Journées Scientifiques d'URBAMA, Tours, 9-11 Avril 1991, 9 p.

30- LEVY Jean-Pierre, 1993 : "L'habitat influe-t-il sur la mobilité ?" *Les annales de la recherche urbaine* n° 59-60, pp. 33-43.

31- LIAUZU C. , MEYNIER G. , SGROÏ-DUFRESNE M. et SIGNOLES P. , 1985 : "Enjeux urbains au Maghreb : crises, pouvoirs et mouvements sociaux".
L'Harmattan, Paris, 218 p.

32- LUSSAULT Michel et SIGNOLES Pierre (sous la responsabilité scientifique), 1996 : "La citadinité en questions". *Collection Sciences de la ville* n° 13 et *Fascicule de recherches* n° 29 URBAMA, Tours, 157 p.

33- MCKEE David L., 1985 : "Problèmes posés par l'absorption des petites villes dans les zones urbaines des métropoles du Tiers Monde". *Tiers-Monde*, (Vendôme) tome XXVI, n° 104. pp. 841-847.

34- NAVARRO de BRITTO Luiz, 1972 : "la région et le problème du pouvoir".
Tiers - Monde (Vendôme) Tome XIII, n° 50. pp. 309-328.

35- PAIX Catherine, 1972 : "Approche théorique de l'urbanisation dans les pays sous-développés". *Tiers - Monde* (Vendôme) Tome XIII, n° 50. pp. 269-308.

36- PAIX Catherine, 1990 : "Les bourgeoisies des tiers mondes d'hier à aujourd'hui". *Tiers - Monde* (Vendôme - Paris) Tome XXXI, n° 124, pp. 725-734.

37- PIGEON patrick et ROBIN Marc, 1993 : "Cartes commentées et croquis".
Coll. Fac. Géographie. éd.Nathan, Paris, 200 p.

38- SANTOS Milton, 1970 : "Une nouvelle dimension dans l'étude des réseaux urbains dans les pays sous-développés". *Annales de géographie*, LXXIX année, n° 431. pp. 425-445.

39- SANTOS Milton, 1972 : "Dimension temporelle et système spatiaux dans les pays du Tiers Monde". *Tiers - Monde* (Vendôme) Tome XIII, n° 50. pp. 247-268.

40- SANTOS Milton, 1974 : "Sous-développement et pôles de croissance économique et sociale". *Tiers - Monde*, Paris, tome XV, n° 58. pp. 271-286.

41- SENGENBERGER Werner, 1993 : "Développement local et concurrence économique internationale". *Revue internationale du travail*, vol. 132, n° 3, pp. 349-366.

42- SIGNOLES Pierre, 1985 : "L'espace tunisien : capitale et Etat-région". *Fascicule de recherches n° 14-15 URBAMA*, Tours, 2 Tomes, 1041 p.

43- SIGNOLES Pierre, 1985 : "L'urbanisation au Maghreb : mutations sociales et changements politiques". *Aujourd'hui l'Afrique*, Paris, n° 30. pp. 20-32.

44- SIGNOLES Pierre, 1986 : "L'évolution des fonctions métropolitaines de Tunis : la part réciproque de capitale nationale et de métropole-relais". *Bulletin de la société languedocienne de géographie*, 109^e année, n° 2-3. pp. 177-196.

45- SIGNOLES Pierre, 1990 : "Les petites villes dans les armatures urbaines au Maghreb". *Réunion des chercheurs sur le monde arabe et musulman*, 5 p.

46- SIGNOLES Pierre, 1994 : "Activités de production dans les villes du Maghreb". in : *Monde arabe villes, pouvoirs et sociétés*. Maghreb - Machrek numéro spécial, n° 143, Paris, pp. 19-25.

47- SIMON Gildas, 1983 : "Migrations internationales de travail et changement social dans les pays d'origine". in : *Géographie sociale Actes du colloque de Lyon*, pp. 383-389.

48- TARRIUS Alain, 1993 : "Territoires circulatoires et espaces urbains". *Les annales de la recherche urbaine*. n° 59-60, pp. 51-60.

49- VEYRET-VERNER Germaine, 1970 "Essai de définition et de classification des petites villes : leur insertion dans un réseau urbain". *Revue de géographie Alpine*, Tome LVIII, n° 1. pp. 51-66.

50- ZGHAL Abdelkader et STAMBOULI Fredj, 1974 : " La vie urbaine dans le maghreb précolonial". *Revue tunisienne de sciences sociales* (Tunis) 11^e, n° 36-37-38-39. pp. 221-242.

III- OUVRAGES ET ARTICLES RELATIFS AU COMMERCE ET AUX SERVICES :

51- BAILLY A. S., MAILLAT D. et REY M. , 1984 : "Tertiaire moteur et développement régional : le cas des petites et moyennes villes". *Revue d'économie régionale et urbaine*, (Colloque A.S.R.D.L.F. -Lugano 1984) n° 5, pp. 757-776.

52- BEAUJEU-GARNIER J. et DELOBEZ A. , 1977 : "Géographie du commerce". Masson, Paris.

53- BEAUJEU-GARNIER J. ,1982 : "Les géographes et les activités commerciales". *Annales de géographie* (Armand Colin - Paris) n° 506. pp. 401-403.

54- BELHDI Amor, 1980 : "La circulation routière et l'organisation de l'espace : les zones d'influence et les niveaux de trafic" *Revue tunisienne de géographie* (Faculté des lettres et des sciences humaines de Tunis) n° 5. pp. 133-141.

55- BENDJELID Abed, 1986 : "Planification et organisation de l'espace en Algérie" *Office des publications universitaires*, Alger. (sous forme d'articles)

56- BERRY-CHIKHAOUI Isabelle, 1995 : "La centralité à Tunis, méthodes, résultats et orientations". Participation à l'atelier "*Centres-villes en chantier*" organisé par Nabil BEYHUM. 5 p.

57- BIZE P. , 1982 : " Commerce et recherche géographique". *Annales de géographie* (Armand colin - Paris) n° 506. pp. 404-416.

58- BLARDONE Gilbert. : "Le circuit économique, n° 3 : les revenus". éd. *Bloud et Gay*, Imprimé en Belgique, 191 p.

59- BONDUE Jean-Pierre, 1985 : "Les délocalisations du commerce de gros en milieu urbain". in : *Le commerce urbain français*, Collection Université d'Orléans. pp. 119-132.

60- BRIAN J. L. BERRY, 1971 : "Géographie des marchés et du commerce de détail". Armand Colin, Paris, 254 p.

61- BRISSEAU-LOAIZA Janine, 1972 : "Le rôle du camion dans les relations ville-campagne dans la région du Cuzco (Pérou)" *Les cahiers d'autre mer* (Bordeaux III) n° 97, pp. 27-56.

62- CHARMES Jacques, 1983 : "Comment mesurer la contribution du secteur non structuré à la production nationale dans les pays du Tiers Monde ?" *The review of Income and Wealth*. Décembre 1983, pp. 429-444.

63- CHESNAIS Michel, 1975 : "Géographie des transports et analyse régionale". *L'espace géographique* (Paris) n° 3, pp. 183-195.

64- DELOBEZ A., 1979 : "Etude des zones d'attraction commerciale de détail". *Analyse de l'espace* (Université Paris I) Cahier n° 4. pp. 133-139

65- DELOBEZ A., 1982 : "Intérêt et difficultés d'une étude géographique du commerce de gros". *Annales de géographie* (Armand colin - Paris) n° 506. pp. 499-509.

66- GAUD Michel, 1991 : "Nouveaux regards sur l'économie informelle". *Afrique Contemporaine*. n° 157, pp. 23-31.

67- GODARD Xavier, 1986 : "Les enjeux de la privatisation des transports urbains en tunisie". *Recherche Transports Sécurité* (Tunis) n° 11, pp. 45-49.

68- GUILLON Michèle, 1986 : "Les commerçants étrangers en France". *Strates 1 mélanges* 1986. 23 p.

69- JEDIDI Mohamed, 1976 : "Rôle des transports routiers dans la vie de relation de Sousse avec son arrière-pays". *Revue tunisienne de sciences sociales* (Université de Tunis) n° 47. pp. 63-92.

70- KRIER Henri et JALLAIS Joël, 1985 : "Le commerce intérieur". Coll. *Que sais-je ?* n° 2214 PUF. Paris, 127 p.

71- LAMICQ Hélène et PAIX Catherine, 1975 : "Formes de domination : activités tertiaires supérieures et organisation de l'espace". *Tiers - Monde* (Paris) t. XVI, n° 61, pp. 7-112.

72- LANVIN Bruno et PRIETO Francisco, 1986 : "Les services, clé du développement économique ?". *Tiers - Monde* (Vendôme) tome XXVII, n° 105. pp. 97-108.

73- LE ROY Philippe, 1984 : "Du marchandage à la marchandise, de la communication à l'échange : l'exemple du Congo". *Tiers - Monde* (Vendôme) tome XXV, n° 100. pp. 893-899.

74- LOWY Paul, 1980 : "La répartition du commerce de détail dans les grandes médinas tunisiennes". *L'espace géographique* (Paris VI) n° 4. pp. 323-329.

75- MA MUNG E. et SIMON G., (1990) : "Commerçants maghrébins et asiatiques en France". Masson, Paris.

76- MEHRAN F., 1991 : "L'emploi dans le secteur informel". in : *L'emploi invisible au Maghreb : études sur l'économie parallèle*. éd. Najah, Casablanca, pp. 113-127.

77- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1982 : "Méthodes d'analyse des localisations commerciales : les apports de l'enquête de terrain". *Annales de géographie* (Armand colin - Paris) n° 506, pp. 417-423.

78- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1985 : "Perception des commerces et comportement spatial des consommateurs : considérations théoriques et empiriques". in : *Recherches géographiques et activités commerciales* (Actes du colloque international Paris) PUF, pp. 235-247.

79- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1996 : "La localisation des services". Coll. *Géographie d'aujourd'hui*. éd. Nathan, Paris, 191 p.

80- METTON Alain, 1982 : "Les hommes dans les grandes agglomérations". in : *Espace vécu et civilisations* (Mémoires et documents de géographie) Paris, pp. 69-97.

81- MIOSSEC Jean-marie et SIGNOLES Pierre, 1976 : "Les réseaux de transport en Tunisie". *Les cahiers d'Outre-Mer*. n° 114. pp. 151-194.

82- PAGNINI ALBERTI Maria Paolo, 1975 : "Le commerce de détail dans les villes Islamiques : une méthode d'analyse". *L'espace géographique* (Paris), n° 3. pp. 219-224.

83- PALU P. , 1982 : "Les politiques commerciales en centre-ville". *Annales de géographie* (Armand colin - Paris) n° 506. pp. 435-441.

84- PLANHOL Xavier de, 1980 : "Forces économiques et composantes culturelles dans les structures commerciales des villes Islamiques". *L'espace géographique* (Paris) n° 4. pp. 315-322.

85- RACINE Jean-Bernard, 1973 : "La centralité commerciale relative : des municipalités du système métropolitain montréalais (un exemple d'utilisation des méthodes d'analyse statistique en géographie)". *L'espace géographique* (Paris VI) n° 4. pp. 275-289.

86- RENARD Olivier, 1985 : "Transports privés informels en Côte d'Ivoire et en Tunisie : des expériences riches d'enseignements mais comment définir une politique". in : *Transports, circulation et autoroutes*. PTRC Education and Research Services Ltd, Brighton, pp. 119-130.

87- RITTER Jean, 1976 : "Géographie des transports". Coll. *Que sais-je ?* n° 1427 PUF. Paris, 128 p.

88- ROCHEFORT M. , 1957 : "Méthodes d'étude des réseaux urbains : intérêt de l'analyse du secteur tertiaire de la population active". *Annales de géographie*, LXVI année, n° 353. pp.125-143.

89- SANTOS Milton, 1971 : "Commerce alimentaire et force régionale de la ville dans les pays sous-développés : une méthode d'analyse". *Tiers - Monde*, Paris, n° 48. pp. 819-824.

90- SANTOS Milton, 1971 : "L'économie pauvre des villes des pays sous-développés". *Les Cahiers d'Outre-Mer*. n°94. pp. 105-122.

91- SPILL J.-M. , 1973 : "Les méthodes de recherche pour l'étude du trafic routier de marchandises : l'exemple de la Bretagne". *Bulletin de l'association de géographes français* (Paris) n° 408-409. pp. 569-583.

92- SPORCK J.A. , 1964 : "Etude de la localisation du commerce de détail (Aspects méthodologiques)". *Bulletin de la sociologie et d'études géographiques* (Liège) t.XXXIII, n° 1. pp. 53-106.

93- SPORCK J.A. et SPORCK-PELLETIER S. , 1969 : "Problèmes du commerce de détail en Wallonie". *Travaux géographiques de Liège* (Liège) n° 155. pp. 1-12.

94- VERLAQUE Christian, 1978 : "Définition des activités tertiaires". *Analyse de l'espace* (Paris) n° 4. pp. 39-42.

95- WOLKOWITSCH M. , 1984 "les complexes de transports terrestres". *Méditerranée*, Aix-Marseille, tome 53, n° 4. pp. 43-50.

IV- OUVRAGES ET ARTICLES CONCERNANT LE MAROC :

96- ABDAIMI M. , 1991 : "La finance informelle au Maroc". in : *L'emploi invisible au Maghreb : études sur l'économie parallèle*. éd. Najah, Casablanca, pp. 83- 89.

97- ADAM André, 1968 : "Casablanca : essai sur la transformation de la société marocaine au contact de l'occident". éd. CNRS (Paris) tome 1, 895 p.

98- ADAM André, 1972 : "Les berbères à Casablanca". *L'occident musulman et de la méditerranée*, (Aix-en-Provence) 2^e semestre, n° 12. pp. 23-44.

99- ABOUHANI Abdelghani, 1988 : "Le poids des structures foncières". *Etudes foncières*, n° 38, pp. 25-29.

100- ABOUHANI Abdelghani, 1988 : "le poids des notables". *Etudes foncières*, n° 38, pp. 31-34.

101- AGDAL Saïd, 1989 : "Dynamisme et mutations des activités tertiaires dans un quartier péri-central de Casablanca : le Mâarif". Thèse de troisième cycle, Université de Poitiers, 482 p.

102- AMEUR Mohamed et NACIRI Mohamed, 1985 : "L'urbanisation clandestine au Maroc : un champ d'action pour les classes moyennes". *Tiers-Monde*, (Vendôme) tome XXXVI, n° 101. pp. 79-92.

103- BADUEL Pierre Robert (sous la direction), 1985 : "Etats, territoires et terroirs au Maghreb". *Centre de recherches d'études sur les sociétés Méditerranéennes*, Paris, 421 p.

104- BASRI Driss, 1988 : "L'administration territoriale : l'expérience marocaine". éd. Dunod, Paris, 453 p.

105- BEHADDOU Allal, 1995 : "Des hommes et des villes: itinéraires de la bourgeoisie marocaine d'hier à aujourd'hui". Note personnelle non publiée, 105 p.

106- BELAMINE Mohamed Ali, 1995 : "Les activités tertiaires dans la ville nouvelle de Fès (Aspects spatiaux et socio-économiques)". Thèse de Doctorat de l'Université de Tours, 517 p.

107- BELKADI Ahmed, 1989 : L'approvisionnement d'El Jadida en fruits, légumes, viande et lait. Thèse de troisième cycle, Université de Tours.

108- BEN ATTOU Mohamed, 1993 : "Larache et Ksar-el-Kébir : leur rôle dans l'organisation régionale". Thèse de Doctorat de l'Université de Tours, 609 p.

109- BEN HALIMA Hassan, 1977 : "Sefrou : de la tradition du Dir à l'intégration économique moderne". Thèse de troisième cycle, Université de Montpellier III.

110- BERRADA Abdelkader, 1984 : "Réflexions sur le pouvoir bancaire au Maroc" *Bulletin économique et social du Maroc* (Casablanca) n° 153-154, pp. 139-162.

111- BERRIANE Mohamed, 1980 : "L'espace touristique marocain". URBAMA, *Fascicule de recherches* n° 7, Université de Tours.

112- BERRIANE Mohamed, 1992 : "Tourisme national et migrations de loisirs au Maroc". éd. *Fédala*, Rabat, 498 p.

113- BERRIANE Mohamed, 1993 : "Le moussem au Maroc : tradition et changements". *Géographie et cultures* (Paris) n° 7, pp. 27-51.

114- BLIN François, 1972 : "La culture et le commerce de la tomate au Maroc" *Revue de géographie du Maroc* (Université de Rabat) n° 21, pp. 108-114.

115- BOULIFA Abdelaziz, 1993 : "Influence de la centralisation commerciale urbaine sur les souks du Tangerois". in : *Tanger : espace, économie et société* Actes du 3^e rencontre scientifique à l'Ecole de FAHD de Traduction, Tanger, pp. 81-89.

116- BOUSFIHA Sabah, 1989 : "Les petites agglomérations du Saïs : étude typologique". Thèse de troisième cycle, Université de Tours.

117- CELERIER J., 1934 : "Les mouvements migratoires des indigènes au Maroc". *Bulletin économique du Maroc*. t.1, n°4, pp. 232-238.

118- CHAKIR-LAAROUSSI Rachida, 1986 : "Les difficultés de l'insertion régionale d'une ville moyenne : le cas d'El Jadida (Maroc)". in : *Petites villes et villes moyennes dans le Monde Arabe* Fascicule de recherches n° 17, URBAMA, Tours, pp. 793-807.

119- CHEDATI Brahim, 1991 : "Demande sociale et gratuité des études au Maroc : cas de l'enseignement primaire public". *Revue juridique, politique et économique du Maroc* (Rabat) n° 25-26. pp. 113-121.

120- CHOUIKI Mustapha, 1985 : *Settat et son rôle régional : étude géographique*. Thèse de troisième cycle, Université de Tours.

121- CHOUIKI Mustapha, 1988 : "A propos de l'utilisation du concept d'intégration en géographie". *Annales de la faculté des lettres et des sciences humaines I* (Université de Casablanca) n° 5, pp. 7-15.

122- CHOUIKI Mustapha, 1986 : "Settat : une ville moyenne au rôle régional compromis". in : *Petites villes et villes moyennes dans le Monde Arabe* Fascicule de recherches n° 17, URBAMA, Tours, pp. 773-791.

123- CHOURAK Farid, 1986 : "Infrastructure de transport et développement régional". *Lamalif* Casablanca, n° 173. pp. 30-34.

124- CLEMENT J.-F. , 1973 : "Etude sociologique d'un tremblement de terre au Maroc (celui de 1969)". *Cahiers Internationaux de sociologie*, 32 p.

125- COSTES André, 1988 : "L'émigration marocaine à l'étranger". *Bulletin bimestriel du C.I.E.M.I.* Paris, n° 44-45, pp.

126- CUCHE Maylis, 1979 : "Le rayonnement intérieur des ports marocains atlantiques de 1750 à 1900. Mémoire de Maîtrise, Paris IV.

127- DAOUD Zakya, 1990 : "Privatisations à la marocaine". *Maghreb-Machrek* (Paris) n° 128, pp. 84-94.

128- DAOUD Zakya, 1989 : "L'informel et la mémoire collective au Maroc" in : *Nouvelles logiques marchandes au Maghreb* (CNRS. Marseille) pp. 201-208.

129- DETHIER Jean, 1970 : "Soixante ans d'urbanisme au Maroc : l'évolution des idées et des réalisations". *Bulletin économique et social du Maroc* (Casablanca) n° 118-119, pp. 5-51.

130- DRESCH Jean, 1987 : "Quelques réflexions sur la régionalisation au Maroc". in : *Les milieux et les hommes dans les pays méditerranéens*. Etudes méditerranéennes - Fascicule 11 (Poitiers) pp. 455-462.

131- EL GHAZALI Abdelaziz, 1986 : "L'approche du concept de l'urbain, le cas du Maroc". in : *Petites villes et villes moyennes dans le Monde Arabe* Fascicule de recherches n° 16. URBAMA, Tours, pp. 47-67.

132- EL ISAOUI Abdellatif, 1997 : "Le commerce et les transports dans l'organisation de l'espace régional des chiadma et Haha (Maroc)". Thèse de Doctorat de l'Université de Tours, 2 tomes

133- EL KADMIRI Mohamed, 1991 : "La politique d'infrastructure routière au Maroc : quelle politique ? pour quel développement". *Revue juridique, politique et économique du Maroc* (Rabat) n° 25-26. pp. 179-187.

134- EL KAOUCHI Fikry, 1983 : "Etude sur la bourgeoisie au Maroc". *Al Assas* Rabat, n° 60. pp. 16-21

135- EL MALKI Habib, 1986 : "Mutation et développement de l'économie de survie" *Lamalif* Casablanca, n° 175. pp. 44-48.

136- ESCALLIER Robert, 1982 : "Le système urbain marocain : métropoles et petites villes". *Maghreb machrek* (Paris) n° 96. pp. 19-40.

137- ESCALLIER Robert, 1983 : "Espace urbain et classes sociales au Maroc". in : *Géographie sociale* Actes du colloque de Lyon, édités par Danial NOIN, pp. 276-288.

138- ESCALLIER Robert, 1984 : "Citadins et espace urbain au Maroc". *Fascicule de recherche* n° 9, URBAMA, Tours, 2 tomes.

139- FEJJAL Ali, 1982 : "Le binôme Sidi Kacem - Sidi Slimane fonctions et place dans le réseau urbain du Rharb". Thèse de troisième cycle, Université de Tours. 2 tomes, 313 p.

140- FEJJAL Ali, 1991 : "Le commerce ambulante à Fès". in : *L'emploi invisible au Maghreb : études sur l'économie parallèle*. éd. Najah, Casablanca, pp. 51-62.

141- FILALI Latifa, 1984 : "Le Tafilalet précolonial : essai d'étude socio-économique à la recherche des origines historiques du déséquilibre régional". Thèse de troisième cycle, Université Paris VII.

142- GUITOUNI Abdelkader, 1981 : "Les activités de commerces et de services dans le centre-ville d'Oujda". Thèse de troisième cycle, Université de Tours, 242 p.

143- HAKIMI R'kia, 1984 : "La ville de Berrechid dans l'espace casablancais". Thèse de troisième cycle, Université de Tours.

144- HAKIMI-LAOUDI R'kia, 1986 : "Berrechid, une petite ville à la périphérie de Casablanca". in : *Petites villes et villes moyennes dans le Monde Arabe* Fascicule de recherches n° 16, URBAMA, Tours, pp. 361-374.

145- HANNOU El Kébir, 1992 : "Le tertiaire supérieur à Casablanca : activités financières et services aux entreprises". Thèse de Doctorat de l'Université de Tours, 510 p.

146- IDIL Amar, 1987 : "Un travail récent sur le commerce dans la médina de Fès" *Revue de géographie du Maroc*, numéro spécial (Rabat) volume 11, n°2. pp. 97-103.

147- JOUMADY Kacem, 1986 : "Casablanca : une grande place financière". *Bulletin de la société languedocienne de géographie*, 109^e année, n° 2-3. pp. 277-283.

148- KAIOUA Abdelkader, 1986 : "Casablanca : gestion économique et polarisation de l'espace. Essai d'analyse du pouvoir de commandement". *Bulletin de la société languedocienne de géographie*, 109^e année, n° 2-3. pp. 249-275.

149- KAIOUA Abdelkader, 1987 : "Activités tertiaires centrales à Casablanca : méthode d'approche et technique de représentation". *Annales de la faculté des lettres et des sciences humaines I* (Université de Casablanca) n° 4. pp. 9-20.

150- KAIOUA Abdelkader, 1992 : "Les grosses fortunes économiques et industrielles à Casablanca". Journées d'études : *Bourgeoisie et notables en méditerranée* Organisées par le Centre de la Méditerranée Moderne et contemporaine, Nice, 27 p.

151- KATAN Yvette, 1993 : "L'école, instrument de la modernisation sous le protectorat français au Maroc". in : *Mediterran Tanulmanyok Azeged* Hongrie, pp. 99-119

152- KHALIL Abdelkhalk, 1987 : "La domination commerciale casablancaise sur les centres urbains de la Chaouia". *Annales de la F. L S. H.* (Université de Casablanca) n°4. pp. 69-84.

153- LAGHOUAT Mohamed, 1983 : "Le rôle des petites villes dans la problématique de développement économique et social d'un pays sous-développé (quelques observations critiques à travers l'exemple du Maroc)". *Revue de géographie du Maroc* Rabat, n° 7, pp. 53-72

154- LAHLOU Nouzha, 1993 : "Le commerce de gros à Casablanca : les secteurs du tissu et de l'équipement ménager". Thèse de Doctorat de l'Université de Tours, 423 p.

155- LAMRANI Khalid, 1990 : "Existe-t-il une région de Taza ?" (Etude de géographie régionale). Thèse de doctorat de l'Université de Tours.

156- LAZAAR M'hamed, 1993 : "La migration internationale et la stratégie d'investissement des émigrés". *Revue de géographie du Maroc* Rabat, Vol. 15 - Nouvelle série, n° 1-2, pp. 167-179

157- MARQUEZ C. , 1935 : "Les épiciers chleuhs et leur diffusion dans les villes du Maroc". *Bulletin économique du Maroc* (Rabat) t. V, n° 2. pp. 230-233.

158- MIEGE Jean-Louis, 1969 : "Documents d'histoire économique et sociale marocaine au XIX siècle". éd. CNRS. Pub. *la section moderne et contemporaine*, Paris VII, 394 p.

159- MIMOUNI Najate, 1990 : "Le commerce de gros à Fès et son rôle dans l'organisation de l'espace régional". Thèse de troisième cycle, Université de Paris I. 2 tomes, 510 p.

160- M'KADEM A. , 1991 : "Banques et épargne populaire". in : *L'emploi invisible au Maghreb : études sur l'économie parallèle* éd. Khatibi, Rabat, pp. 73-81.

161- MONTAGNE Robert, 1950 : "Naissance du prolétariat marocain (enquête : 1948-50)". *Peyronnet*, Paris, 291 p.

162- MUNOZ S. , 1983 : "Spéculation et répercussion des influences politiques sur l'urbanisme dans la zone française du protectorat au Maroc". *Cahiers de la méditerranée*. n° 26. pp. 105-123.

163- NACIRI Mohamed, 1991 : "Succès de la ville, crise de l'urbanité (présentation)". in : *Espaces et sociétés*. pp. 7-18.

164- NANNA Karima, 1989 : "Le transport international routier (T.I.R.), au Maroc". *Schéma Directeur National des Transports* Rabat, 16 p.

165- NAVEZ-BOUCHANINE Françoise, 1981 : "Sous-emploi et consommation". in : *Actes du colloque de l'Association Maghrebine des Etudes de Population*, Hammamet, 20 p.

166- NAVEZ-BOUCHANINE Françoise, 1984 : "Sous-emploi, travailleurs instables et sociologie du quotidien". in : *Travail et société* (Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Fès) pp. 281-322.

167- NAVEZ-BOUCHANINE Françoise, 1994 : "Initiatives populaires et développement urbain". in : *Monde arabe villes, pouvoirs et sociétés*. Maghreb - Machrek, Paris (Numéro spécial) n° 143, pp. 56-68.

168- OLIVERO Gérard et FAWZID-ZNIBER Mohammed, 1986 : "Contribution à l'étude des formes d'intégration à l'économie et à la société urbaines : le cas de Khémisset (Maroc)". in : *Petites villes et villes moyennes dans le Monde Arabe* Fascicule de recherches n° 17, URBAMA, Tours, pp. 421-434.

169- PEGURIER J. , 1981 : "Espace urbains en formation dans le Tensift". *Publié par le centre universitaire de la recherche sur la société*, Rabat, 443 p.

170- REFASS Mohammed, 1995 : "Apropos de la zone d'influence de Ouezzane : analyse des flux de commerce et de services". in : *Les rapports villes-campagnes sur la bordure meridionale du pays Jbala El Maarif Al Jadida*, Rabat, pp. 27-39.

171- RHOMARI Mostafa, 1987 : "Contraintes et dilemme de la T.V.A. commerciale au Maroc". *Revue marocaine de droit et d'économie du développement* (Casablanca) n° 14. pp. 61-92.

172- ROUSSET Michel, 1974 : "L'aménagement du territoire et la régionalisation au Maroc". *Bulletin de l'institut international d'administration publique*, Paris, n° 31. pp. 479-510.

173- SALAHDINE Mohamed, 1991 : "Le marché du travail urbain au Maroc". *Institut international d'études sociales*. Genève, 36p.

174- SALHDINE Mohamed, 1991 : "Le transport parrallèle des marchandises au Maroc". in : *L'emploi invisible au Maghreb : études sur l'économie parallèle*. éd. Najah, Casablanca, pp. 13-21.

175- TROIN Jean-François, 1965 "Une nouvelle génération de centres ruraux au Maroc : les agglomérations commerciales". *Revue de géographie du Maroc* (Rabat) n° 8, pp. 109-153.

176- TROIN J.-F. , 1968 : "Structures et rayonnements commerciaux des petites villes marocaines". *Revue tunisienne de sciences sociales* (Tunis) n° 15, pp. 243-262.

177- TROIN J.-F. , 1971 "Essai méthodologique pour une étude des petites villes en milieu sous-développé : les structures commerciales urbaines du Nord marocain". *Annales de géographie* (Paris) LXXXe année, n° 441. pp. 513-533.

178- TROIN J.-F. , 1975 : "Les souks marocains, marchés ruraux et organisation de l'espace dans la moitié Nord du Maroc". *Edi-sud*, Aix-en-Provence.

179- TROIN J.-F. , 1975 : "Urbanisation ou déruralisation des campagnes au Maroc?" *Cahiers du centre d'études et de recherches rurales* (Poitiers) n° 4-5. pp. 99-118.

180- TROIN J.-F. , 1979 " La petite ville au Maroc : la fin d'un mythe". in :*Urbanisation et nouvelle organisation des campagnes au Maghreb*. URBAMA, Fascicule de recherche n° 5. pp. 39-52.

181- TROIN J.-F. , 1979 : "Les agglomérations routières du Maroc vers un nouveau mode de fixation des activités". *Méditerranée* Tome 35, n° 1-2. pp. 127-135.

182- TROIN J.-F. , 1982 : "Les marchés forains : un domaine géographique à explorer et exploiter" *Annales de géographie* (Armand colin - Paris) n° 506, pp.490-498.

183- TROIN J.-F. , 1986 : "Petites villes et villes moyennes au Maroc : hypothèses et réalités". in : *Petites villes et villes moyennes dans le monde arabe*, URBAMA, Fascicule de recherches n° 16, Tours, pp. 69-81.

184- TROIN J.-F. , 1986 : "Retour sur les petites villes du Nord marocain". *Revue de géographie du Maroc* (Rabat) vol. 10, nouvelle série, n° 1-2, pp. 249-257

185- TROIN J.-F. , 1990 "Petites et moyennes villes marocaines : deux poids, deux mesures ?" colloque international : *stratégies nationales et inter-régionales de développement urbain dans le monde arabe*. 11 p.

186- TROIN J.-F. , 1990 "Khémisset ou le retour au souq". *Autrement* - série Monde, n° 48. pp. 63-66.

187- TROIN J.-F. , 1995 : "Fès et Marrakech : évolution comparée de deux capitales régionales marocaines". *Cahiers de la Méditerranée* Nice, n° 50, pp. 149-169.

188- WATERBURY John, 1969 "Les détaillants souassa à Casablanca". *Bulletin économique et social du Maroc* (Casablanca) t. XXXI, n° 114. pp. 134-158.

189- ZHIRI Touria, 1987 : "Le transport et développement : les effets structurants de la politique des transports au Maroc". Thèse de troisième cycle, Université Mohammed V - Rabat.

190- ZHIRI-OUALALOU Touria, 1993 : "Bilan de la privatisation du transport collectif urbain au Maroc (cas de Casablanca)". in : *Transport urbain dans les pays en développement*. CODATU VI - Tunis, pp. 25-36.

V- OUVRAGES ET ARTICLES SUR LE SUD ET LE SOUSS MAROCAIN

191- ABOU OBEÏD El Bekri, 1965 : "Description de l'Afrique septentrionale". Trad. par Mac Guckin de SLANE, éd. Adrien-Maisonneuve, Paris.

192- AFELLA Mohamed et BEN BARI Mohamed, 1991 : "Etude géographique des mouvements de la population au Souss : le cas d'Inezgane". Mémoire de licence en géographie, Université d'Agadir (en Arabe).

193- AFA Omar, 1990 : "Les dimensions historiques de l'économie d'Agadir au 19^e siècle". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir (Axe historique)* Université d'Agadir, pp. 231-246 (en arabe).

194- AFA Omar, 1991 : "Inezgane : histoire d'une ville et ses hommes". in : *Encyclopédie du Maroc* n° 3, éd. Salé, pp. 834-836 (en Arabe).

195- AIT OUAZIZ R'kia, 1989 : "Les commerçants soussis dans l'agglomération parisienne : insertion spatiale et relations avec leur pays d'origine (Maroc)". Thèse de troisième cycle, Université de Poitiers.

196- AIT OUKHADOU Ali, 1991 : "Pêche, industrie et vie ouvrière à Agadir". Thèse de Doctorat de l'Université de Poitiers, 315 p.

197- ANEFLOUSS Mohamed, 1987 : "Le tertiaire et l'organisation des villes du Souss marocain" Thèse de troisième cycle, Université de Paris I.

198- ASAD Bouchaïb, 1973 : "Agadir : étude de l'habitat pour le plus grand nombre". Thèse de troisième cycle, Université de Paris I.

199- AZIKI Slimane, 1983 : "L'agriculture irriguée et l'aménagement d'un espace rural méridional marocain en pleine mutation : le cas du Souss-Aval". Thèse de troisième cycle, Université d'Aix-Marseille II, 389 p.

200- AZIKI Slimane, 1990 : "Ait Melloul : centre urbain ou banlieue d'Agadir". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir (Géographie et urbanisme)*. Université d'Agadir, pp. 61-75.

201- BAJALLAT Mohamed, 1990 : "L'urbanisme et son impact spatial à Agadir". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir (Géographie et urbanisme)* Université d'Agadir, pp. 95-114.

202- BAROUDI Abdellah, 1971 : "Les mouvements de la population lors du séisme d'Agadir en 1960". Thèse de troisième cycle, Université de Paris-Vincennes.

203- BELFQUIH Lahcen et Takki Mina, 1991 : "Inezgane, étude de géographie sociale". Mémoire de licence, Université d'Agadir (en Arabe).

204- BELKADI Ahmed, 1993 : "Les retombées de l'émigration internationale sur le secteur tertiaire à Tiznit". *Revue de géographie du Maroc* (Rabat) vol. 15 - n° 1-2, pp. 27-40 (en arabe).

205- BEN ATTOU Mohamed, 1995 : "Les ressortissants marocains à l'étranger et l'immobilier : dynamisme ou investissement défensif ? (le cas d'Agadir)". *Réseau migrations et développement* (Med-Campus) Feuille d'information n° 3, pp. 3-10.

206- BENHADDA Abderrahim, 1990 : "Les activités économiques dans le Souss au 16^e siècle". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir (Axe historique)* Université d'Agadir, pp. 197-230 (en arabe).

207- BERRIANE Mohamed, 1991 : "Essor des activités touristiques et intensification des migrations internes : le cas d'Agadir". in : *Changement sociaux économiques, culturelles et modifications des champs migratoires dans le Monde Arabe* (Actes de Grasse : octobre 1991) URBAMA, Tours, 28 p.

208- BOUFDIL Mbarek et BAGHOUGH El Arbi, 1991 : "Approvisionnement de la ville d'Agadir en viande". Mémoire de licence en géographie, Université d'Agadir (en Arabe).

209- BOUKOUS Ahmed, 1977 : "L'émigration des soussis". *Bulletin économique et social du Maroc* (Rabat), n° 135. pp. 71-90.

210- BROUSSE Philippe, 1988 : "Agadir : pôle de développement majeur du Royaume". *Arabics*_(Paris) n° 24. pp. 50-65.

211- CHAREF Mohamed, 1991 : "La migration internationale et mutations socio-économique dans le Souss-Massa". in : *Changements sociaux économiques, culturelles et modifications des champs migratoires dans le Monde Arabe* (Actes de Grasse : octobre 1991) URBAMA, Tours, 15 p.

212- CHAUMEIL Jean, 1953 : " Le mellah de Tahala au pays des Ammeln". *Hespéris*, 1^e et 2^e trimestres.

213- DAÏDE Hassan, 1989 : "La migration internationale de travail et son rôle dans l'urbanisation de deux petites villes au Sud-Ouest marocain : Tiznit et Ouled Teïma". Thèse de troisième cycle, Université de Poitiers.

214- DUGARD Henry, 1918 : "La conquête du Maroc : la colonne du Souss (1917)" Paris, Perrin, 22 p.

215- EL ABDAIMI Mohamed, 1989 : "Le financement informel : problématique, typologie et évaluation à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le Sud marocain". *Annales : économies, sociétés et civilisations* (Paris) 44^e année, n° 5, pp. 869-879.

216- ELASRI Saïd, 1990 : "Pêche et pêcheurs d'Agadir". Thèse de Doctorat. Nantes, 463 p.

217- EL HAJOUJI Abdellah, 1983 : "L'aménagement urbain de l'aire d'Agadir de 1960 à 1983 sur les interventions de l'Etat". Thèse de troisième cycle. I.A R. d'Aix-en-Provence, 2 T. 552 p.

218- EL HAJJOUJI Abdellah, 1990 : "Les lotissements spontanés dans l'aire urbaine d'Agadir. Une manière d'aménager l'espace péri-urbain". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir (Géographie et urbanisme)* Université d'Agadir, pp. 115-121.

219- EL MOUTAOUKIL Ahmed, 1984-85 : "Les mutations socio-économiques et l'organisation de l'espace dans l'Anti-Atlas occidental (Maroc)". Thèse de troisième cycle, Université de Paris VIII.

220- EL MOUTAOUKIL Omar, 1985 : "L'institut Islamique de Taroudant et les anciennes écoles de l'enseignement traditionnel au Souss". éd. *Dar En Nacher*, Casablanca, Volume 1.

221- ES-SOUSSI Mohamed El Mokhtar, 1959 : "Khillal Jazoula". édition *Mehdia*, Tétouan (en Arabe).

222- EVIN Guy, 1936 : "Essai sur les taux d'accroissement respectifs de la population et des subsistances en pays Chleuh". *Revue Africaine*, Alger, LXXIX, n° 368-369. pp. 913-931.

223- FADLOULLAH Abdellatif, 1990 : "La densité de la population et le processus d'urbanisation dans la plaine de Souss et le grand Agadir". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir (Géographie et urbanisme)* Université d'Agadir, pp. 31-83 (en Arabe).

224- FLAMAND Pierre, 1957 : "Les communautés Israélites du Sud marocain : Essai de description et d'analyse de la vie juive en milieu berbère". *Imprim. Réunies*, Casablanca 380 p.

225- GOUMGHAR Lahsen, 1991 : "Etude géographique des mouvements de la population au Souss : le cas de Jorf". Mémoire de licence en géographie, Université d'Agadir (en Arabe).

226- HNAKA Atmane, 1987 : "Taroudant et Ouled Teima : bipôle urbain du Souss (Maroc)". Thèse de troisième cycle, Université de Tours, 445 p.

227- HNAKA Atmane, 1990 : "Inezgane". in : *Encyclopédie du Maroc*, éd. Salé, 8 p. (en Arabe)

228- HNAKA Atmane, AZIKI Slimane et ZAFZAF Abdellatif, 1991 : "Les formes de mobilités des populations dans un espace marocain migratoire traditionnel : le Souss (cas des petits centres)". in : *Changements sociaux économiques, culturelles et modifications des champs migratoires dans le Monde Arabe* (Actes de Grasse : octobre 1991) URBAMA, Tours, 50 p.

229- HUSSENOT-Desenonges, 1958 : "Agadir, an II quelque aspects de l'économie soussie". 76 p.

230- ID ELAASRI Lahsen et BOUIDRARNE Youssef, 1990 : "Etude géographique des mouvements de la population au Souss : le cas de Tarrast". Mémoire de licence, Université d'Agadir (en Arabe).

231- JACQUES-MEUNIE D., 1962 : "Bijoux et bijoutiers du Sud marocain". *Cahiers des arts et techniques d'Afrique du Nord*. Privat, Toulouse, 16 p.

232- JANAHA A., 1982 : "Enquête sur la commercialisation des dettes". *Office régional de mise en valeur agricole* (Ourzazate) 23 p.

233- LACHEGUR Mohamed, 1985 : "Développement et organisation urbaine au grand Agadir". Thèse de troisième cycle, Université de Grenoble.

234- LAHYA Mohammed, 1990 : "La question des propriétés makhzen à Agadir à la fin du 19^e siècle et au début du 20^e siècle". *Colloque sur l'agglomération du grand Agadir* (Axe historique) Université d'Agadir, pp. 247-258 (en arabe).

235- LEHZAM Abdellah, 1994 : "Les marchés fonciers et immobiliers à Agadir". Colloque : *Agadir, 33 ans de politique urbain*. G.E.R.S - Agadir, 13 p.

236- MATHIEU M., 1949 : "Problèmes posés par la métamorphose d'Agadir". 82 p, 12 photos, 6 annexe et un grand plan.

237- PELLABEOF René, 1971 : "une très ancienne communauté israélite du Sud Maroc". Exposé CHEAM, 8 p.

238- PERE Michèle, 1967 : "Agadir : ville nouvelle". *Revue de géographie du Maroc* (Rabat) n° 12. pp. 43-90.

239- PERE Michèle, 1972 : "Quelques aspects du tourisme au Maroc à travers l'exemple d'Agadir". *R. G. M.* , Rabat, n° 22. pp. 3-30.

240- POPP Herbert, 1983 : "Un manmade hazard : le surpompage dans la vallée du Souss, Aspects socio-géographiques d'une exploitation excessive des eaux souterraines". *Revue de géographie du Maroc* Rabat. n° 7, pp. 35-51.

241- PORTE des VAUX de la , 1949 : "Emigration des soussis". 78 p.

242- SALKIN Yves, 1969 : "La planification du Souss (1912-1920)". Maîtrise de l'Université de Paris - Sorbon, 126 p.

243- SIFER M. , 1987 : "Organisation de l'espace et problèmes d'aménagement dans la province de Guelmim". Thèse de troisième cycle, Université de Paris I.

244- ZEYS Paul, 1932 : "Agadir, conflits immobiliers des confins Sud marocain (1911-1932)". *Paris, Socio du Recueil Sircy*, Rabat, 271 p.

245- ZIRARI Ali, 1983 : "Inezgane : pôle du commerce soussi". Rapport de Recherche (D.E.A.) Université de Tours, 57 p.

LISTE DES FIGURES

N°	T i t r e s	Pages
1	Situation géographique d'Inezgane	4
2	Situation d'Inezgane au sein du grand Agadir.....	18
3	Evolution de l'espace bâti d'Inezgane.....	32
4	Accroissement démographique des agglomérations du grand Agadir.....	55
5	Evolution de la population d'Inezgane, Tarrast et Jorf	63
6	Origine géographique des immigrés à Inezgane (1982).....	65
7	La pyramide des âges des résidents d'Inezgane.....	69
8	Lieux de provenance des capitaux reçus par la poste d'Inezgane (1991).....	78
9	Ventilation des activités de commerce et de services selon les centres du grand Agadir (Agadir exclus).....	90
10	Les différents déplacements du marché de la ferraille	135
11	Les déplacements des souks hebdomadaires d'Inezgane	170
12	Evolution et fluctuation mensuelle des apports de bétail au souk d'Inezgane..	191
13	La structure globale de l'ancien souk d'Inezgane	196
14	Equipement commercial du souk d'Inezgane	200
15	Le poids spatial des branches commerciales selon les quartiers d'Inezgane ...	204
15 bis	Le déplacement du centre ville d'Inezgane	216
16	Evolution de la valeur moyenne des fonds de commerce à Inezgane	218
17	La valeur de fonds de commerce à Inezgane	220
18	Les pôles du pouvoirs et les espaces commerciaux à Inezgane	226
19	Le taux annuel de croissance des établissements et des emplois	236
20	L'origine géographique des actifs dans le commerce et dans les services	252
21	Les chiffres d'affaires selon les branches commerciales	279
22	L'origine géographique et la résidence des commerçants du souk d'Inezgane.	296
23	Circulation routière journalière moyenne sur les voies du Souss et sa région..	320
24	La division de l'espace desservi par les autobus entre Agadir et Inezgane	325
25	Le réseau de grand taxis au départ d'Inezgane	329
26	Flux des voyageurs au départ d'Inezgane	334
27	La vente du sucre au Maroc entre 1979 et 1991	350
28	La distribution du sucre et du thé au Maroc selon les régions économiques...	351
29	Distribution annuelle du sucre dans la région économique du Sud	353
30	Distribution annuelle du sucre au sein de la Wilaya d'Agadir	353

31	La fréquence de l'apport des céréales sur le marché d'Inezgane	356
32	L'apport des fruits et légumes au marché d'Inezgane	360
33	L'aire de collecte des fruits et des légumes par le marché d'Inezgane.....	363
34	La collecte des peaux de bétail par le souk d'Inezgane	372
35	Destributions des peaux de bétail collectées au souk d'Inezgane	374
36	Provenances du bétail au souk d'Inezgane	376
37	Rayonnement des grossistes en produits urbains	383
38	Distribution des fruits et légumes dans la grande région du Souss par le marché de gros d'Inezgane	387
39	La distribution des fruits et légumes à partir du marché de gros d'Inezgane ..	387
40	Le rayonnement des services sanitaires et hôteliers d'Inezgane	395
41	Le réseau des soukiers d'Inezgane	402
42	Destination hors Souss du bétail présent au souk d'Inezgane	404
43	Destinations dans la région du bétail présent au souk d'Inezgane	404
44	Rayonnement des activités de commerce et de services d'Inezgane	409
45	Rayonnement d'Inezgane dans le Souss	409
46	Les forces commerciales et administratives de l'espace géographique soussi..	418

TITRE DES TABLEAUX

N°	T i t r e s	Pages
1	Evolution des locaux commerciaux à Inezgane.....	48
2	Le poids démographique du Souss par rapport à la région Sud.....	51
3	Evolution de la population urbaine selon les grandes régions.....	51
4	Evolution et la répartition de la population urbaine du grand Agadir.....	53
5	Le poids démographique des villes du Sud avant et après la marche verte.....	61
6	L'origine géographique des immigrés après la marche verte.....	62
7	Origine géographique des immigrés à Inezgane, Tarrast et Jorf.....	67
8	La pyramide des âges d'Inezgane et de Tarrast.....	69
9	L'état matrimonial de la population d'Inezgane, de Tarrast et de Jorf	70
10	Le niveau scolaire des chefs de ménage d'Inezgane, de Tarrast et de Jorf.....	72
11	La ventilation de la population active à Inezgane et son évolution	73
12	La répartition de la population selon le type de la profession.....	75
13	Répartition de la population active du Sud selon les branches professionnelles en %(1985).....	79
14	La distribution des revenus à Inezgane et ses nouveaux quartiers.....	83
15	Taux d'équipement commercial dans les agglomérations du grand Agadir.....	88
16	Structure commerciale du grand Agadir en 1992	89
17	Evolution des grossistes à Inezgane	101
18	Evolution des adhérents à la coopérative des boulangers traditionnels	104
19	Evolution des établissements commerciaux à Inezgane	111
20	Evolution et structure du commerce alimentaire à Inezgane	113
21	Evolution et structure de l'abttage d'Inezgane	116
22	Evolution et structure de l'équipement de la personne	121
23	Evolution et structure de l'équipement domestique et professionnel	128
24	Rapport commerçants de laine - artisans selon les localités les plus proches ..	131
25	Structure et évolution du commerce dans le marché de la feraille	137
26	Evolution et structure du commerce de l'entretien et des loisirs de la personne à Inezgane	139
27	Evolution et structure du commerce des produits ruraux	143
28	Evolution et structure du commerce de matériel de transport à Inezgane	146
29	Part des services dans l'équipement commercial	149
30	Evolution et structure des services à Inezgane	150

31	Evolution et structure des services d'accueil et de restauration	150
32	Evolution et structure des services personnels à Inezgane	154
33	Evolution et structure des professions libérales à Inezgane	157
34	Evolution et structure des services de loisirs à Inezgane	161
35	Evolution et structure des services de la réparation à Inezgane	165
36	Evolution et structure commerciale du Souk d'Inezgane	171
37	Structure du commerce alimentaire au souk d'Inezgane	172
38	Structure du commerce de l'habillement au souk d'Inezgane	174
39	Structure du commerce d'équipement au souk d'Inezgane	176
40	Evolution et structure du commerce de produits ruraux bruts au souk.....	178
41	Evolution et structure des étalages de produits ruraux transformés dans le souk d'Inezgane.....	182
42	Evolution et structure des services au souk d'Inezgane	184
43	Part des soukiers et des commerçants du souk d'Inezgane selon les branches avant et après l'incendie	186
44	Apport hebdomadaire en bétail au souk d'Inezgane	190
45	Structure des soukiers selon les types de bétail présentés au souk d'Inezgane	194
46	Poids spatial des branches commerciales dans la ville d'Inezgane	207
47	Dimension des façades des établissements commerciaux d'Inezgane	210
48	Qualité du cadre extérieur des locaux de commerce et de services à Inezgane.	212
49	Aspect qualitatif des établissements selon les catégories commerciales	213
50	Rivalité entre le commerce urbain et le nouveau souk d'Inezgane	225
51	Les effectifs commerciaux et les effectifs de services à Inezgane	231
52	L'évolution et la structure de l'emploi tertiaire localisé selon les branches	232
53	L'emploi soukier selon les branches à Inezgane	234
54	Moyenne d'emplois par établissement commercial et de services à Inezgane ..	235
55	La répartition des établissements selon leurs effectifs d'emplois à Inezgan	237
56	Le statut du personnel selon les branches d'activité à Inezgane	240
57	L'âge des effectifs commerciaux selon leur statut dans la profession	243
58	L'âge du personnel selon les branches commerciales à Inezgane	245
59	Ventilation des effectifs du tertiaire privé selon le niveau d'enseignement	248
60	Niveau scolaire selon les branches d'activité commerciale à Inezgane	249
61	Lieux de résidence des effectifs commerciaux d'Inezgane selon les branches	257
62	Mobilité interne selon les branches dans le commerce et les services	264
63	Origine du capital initialement investi dans les commerces et les services	

	à Inezgane selon les branches d'activité	270
64	Répartition du capital en fonction de son montant	274
65	Montant du capital initial de certains commerçants d'Inezgane après 1989	275
66	Les chiffres d'affaires selon les catégories et les branches commerciales et de services à Inezgane	278
67	Recette détaillée d'un restaurant traditionnel à Inezgane	281
68	Ventilation des salaires mensuels selon les branches commerciales	284
69	Types et lieux d'investissements des commerçants d'Inezgane	288
70	Le dernier emploi des soukiers avant leur installation au souk d'Inezgane	299
71	Chiffres d'affaires déclarés et moyennes calculées selon les branches des soukiers à Inezgane (en Dh)	303
72	Ventilation des branches commerciales et des services selon les catégories de chiffres d'affaires au souk d'Inezgane	305
73	Distribution des marchands de bétail selon leurs recettes au souk d'Inezgane	306
74	Le trafic routier journalier à l'intérieur d'inezgane selon les catégories de véhicules	322
75	Les autocars au départ et de passage à Inezgane	332
76	Effectifs des voyageurs au départ d'Inezgane en 1992	333
77	Trafic des voyageurs selon les types de transport au départ d'Inezgane	338
78	Répartition des véhicules de transport selon la nature de la marchandise à l'entrée d'Inezgane (moyenne journalière)	342
79	Provenance des produits urbains vendus à Inezgane	347
80	Provenance des produits exposés au marché de fruits secs et de légumineuses d'Inezgane (sans les dattes)	358
81	Provenance des fruits et légumes vendus au marché de gros d'Inezgane	362
82	Répartition des commerçants et des apports de fruits et légumes au marché de gros d'Inezgane (par semaine)	366
83	Provenance du bétail au souk d'Inezgane	377
84	Rayonnement des grossistes en produits urbains d'Inezgane	382
85	La provenance des clients des hôtels d'Inezgane	398
86	Destinations de bétail commercialisé au souk d'Inezgane	405

LISTE DES PLANCHES PHOTOGRAPHIQUES

N°	Titres	Pages
1	Vue générale de l'axe d'Inezgane : avenue Mohamed V	47
2	Vitrines luxueuses de la bijouterie	47
3	Marché municipal	82
4	Avenue Mokhtar Es-Soussi	82
5	Marché de gros de fruits secs	102
6	Marché de céréales	102
7	Vente de bois et de charbons de bois	144
8	Vente de la paille.....	144
9	Vente de miel	180
10	Chouaris - Vannerie - Selles en laine	180
11	Le souk au cours de la construction	197
12	Le souk en plein activité	197
13	Rue Biet Lahm	204
14	Une ruelle choisie par des grossistes	204
15	Vente en gros de vêtements	247
16	Grossiste d'équipement ménager	247
17	Villas des commerçants	290
18	Immeuble - entrepôt	290
19	L'ex-gare routière	341
20	Parking de camions	341
21	Souk de peausserie	370
22	Collecte de laine au souk	370
23	Le souk de bétail : les Bovins	379
24	Le souk de bétail : les Ovins	379
25	Le marché de gros de fruits et légumes	390
26	Les camionneurs chargent les fruits et légumes au marché de gros	390
27	Collecteurs de noix d'argane	400
28	Collecteurs de volaille	400

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	2
<u>Première partie</u> : LA CROISSANCE URBAINE ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA FONCTION COMMERCIALE D'INEZGANE	15
<u>Chapitre I</u> : INEZGANE, UNE VILLE SANS ESPACE.....	17
<u>A - LA PERIODE ANTE-COLONIALE : LE DECLIN D'UNE AGGLOMERATION.....</u>	17
1- La naissance d'Inezgane	17
2- Le "petit" Caïd d'Inezgane	20
<u>B- L'EPOQUE COLONIALE : LA RENAISSANCE D'UNE REGION.....</u>	23
1- D'un petit douar à un grand centre de commandement	23
2- L'extension spatiale : un centre à deux quartiers	25
3- La colonisation et la dualité urbaine	26
<u>C- L'INDEPENDANCE : UN NOUVEAU VISAGE URBAIN</u>	28
1- Le séisme d'Agadir et la transformation d'Inezgane	28
2- Inezgane, une municipalité qui a épuisé les réserves de son périmètre urbain.....	31
<u>Chapitre II</u> : INEZGANE : HERITAGE DE L'ANCIEN TALBORJT	35
<u>A- D'UN SOUK A UN CENTRE ADMINISTRATIF</u>	35
1- Tleta Okssimne : la naissance d'un souk	35
2- La colonisation et la transformation fonctionnelle des activités	37
a- <u>L'ascension de la communauté juive</u>	38
b- <u>L'injection d'une chaîne de services par l'administration</u>	41

<u>B- LE DEVELOPPEMENT DE L'EQUIPEMENT COMMERCIAL</u>	42
1- L'animation et l'extinction d'un quartier : Talborjt.....	43
2- Le glissement de la fonction commerciale d'Agadir à Inezgane après le séisme	44
3- L'évolution numérique des installations commerciales	46
 <u>Chapitre III : LE DYNAMISME DEMOGRAPHIQUE : UNE CROIS- SANCE CITADINE CONSIDERABLE</u>	50
 <u>A- L'EVOLUTION DEMOGRAPHIQUE D'INEZGANE DANS SON CADRE REGIONAL</u>	50
1- Caractères généraux de la démographie soussie.....	50
2- Le grand Agadir : davantage de population dans les cités-dortoirs.....	52
 <u>B- UN CHAMP D'EMIGRATION DEvenu LIEU D'IMMIGRATION</u>	56
1- L'immigration à Inezgane avant 1960	58
2- Les mouvements de la population après le séisme d'Agadir	59
3- La migration de 1975 à 1982.....	60
4- La migration de 1982 à 1992	63
 <u>C- UNE VILLE DE NON SOUSSIS, DE JEUNES ET D'ILLETTRES</u>	64
1- Une ville soussie avec de plus en plus de non Soussis	64
a - <u>L'immigration d'origine rurale</u>	64
b - <u>L'immigration d'origine urbaine</u>	66
2- La structure démographique de la ville : la citadinité en marche	68
a - <u>La pyramide des âges de la population : une majorité de jeunes</u>	69
b - <u>La situation familiale : le mariage comme signe d'intégration</u>	70

c - L'analphabétisme : une société plus instruite à Inezgane..... 71

D - LA STRUCTURE DE LA POPULATION ACTIVE DU GRAND INEZGANE : UNE MAJORITE COMMERCANTE.....73

E- LES RESSOURCES : UNE GRANDE DIVERSIFICATION76

1- Dans le monde rural : agriculture et envois des émigrés76

2- Des ressources plus diversifiées en ville79

Deuxième partie : ACTIVITES DE COMMERCE ET DE SERVICES BASE DE L'ECONOMIE D'INEZGANE86

Chapitre I : STRUCTURE INTERNE DU COMMERCE ET DES SERVICES : UN SUREQUIPEMENT ET UNE PUISSANCE88

A - LE POIDS D'INEZGANE DANS L'EQUIPEMENT COMMERCIAL AU SEIN DU GRAND AGADIR88

a - L'alimentation : un commerce de coins de rues bien installé.....89

b - L'équipement de la personne : une préférence pour le "centre central"91

c - L'équipement domestique et professionnel : le glissement des fonctions vers certaines agglomérations 92

d - L'entretien de la personne, le sport, la culture et les loisirs, un révélateur de l'urbanité 93

e - Une fonction rurale dans la ville94

f - Le matériel de transport : l'avance d'Ait Melloul94

- g - Les services individuels et de loisirs95
- h - Les réparations : la route, une bénédiction pour Ait Melloul96

B - L'ACTIVITE DES GROSSITES : DU MODE TRADITIONNEL

AU DYNAMISME D'ENTREPRISE.....97

- 1- Les grossistes : évolution vers plus de spécialités100
- 2- La gestion traditionnelle : un lourd héritage, difficile à surmonter108

C - LA FONCTION DE COMMERCE DE DETAIL EST DE PLUS

EN PLUS PUISSANTE110

- 1 - Evolution quantitative : 30 nouveaux commerçants par an111
- a - Un établissement sur cinq a vu le jour entre 1971 et 1982111
- b - Entre 1982 et 1994 : une croissance tendant vers plus de spécialisation112
- 2 - La structure commerciale : une tendance vers le commerce rare113
- a - Une chute libre de l'alimentation depuis 1971 113
- b- Le commerce de l'équipement de la personne: hypertrophie ou diversification 119
- c - L'équipement domestique et professionnel : plus de spécialisation et plus de marchands de ferrailles 127
- L'équipement des ménages : vers une stagnation 128
 - L'équipement pour la construction : la spécialité délocalisée 130
 - L'équipement professionnel : de nouveaux articles sur le marché 130
 - La contrebande : un secteur dont tout le monde bénéficie132
 - Le marché de la ferraille : d'une survie à une structure complexe134
- d- L'entretien de la personne : 5 % du budget des consommateurs, 5 % des points de vente et 5 % de taux de croissance.....139
- e - Les produits ruraux : résistance ou adaptation ? 142
- f- Le matériel de transport : Ait Melloul, un défi146

D - APRES LES SERVICES DE BASE S'OUVRE L'ERE DES SERVICES SUPERIEURS 149

- 1 - L'hôtellerie-restauration : une voisine de la plus grande station balnéaire du Maroc 150
- 2 - Les services individuels : une majorité de coiffeurs 154
- 3 - Les professions libérales : une force supplémentaire 157
- 4 - Les loisirs et services divers : la concurrence d'Agadir..... 160
- 5 - Les services de réparation : un secteur étouffé 164
 - a - La réparation automobile : le "tir à la corde" entre Inezgane et Ait Melloul 165
 - b - La réparation des équipements ménagers 166
 - c - La réparation des équipements de la personne 167

Chapitre II : LE SOUK, REVELATEUR D'INTEGRATION A L'ECONOMIE URBAINE 169

A - LE PROFIL COMMERCIAL DU SOUK : L'EMERGENCE D'UN COMMERCE DE TYPE URBAIN 171

- 1 - Les produits urbains : une domination sur plus des trois quarts des points de vente 172
 - a - Alimentation : le souci d'approvisionner les citadins 172
 - b - L'habillement : le souk à l'instar d'une kissaria 173
 - c - Un équipement domestique en faveur des néo-citadins 176
- 2 - Les produits ruraux : davantage de variations et peu d'importance..... 178
 - a - Les produits ruraux bruts : une diversité et une originalité gênées par la sécheresse 178
 - b - Les produits ruraux transformés 181
- 3 - Les services : les grands perdants du souk après l'incendie..... 183

B - LES SOUKIERS REGRESSENT AU PROFIT DES COMMERCANTS FIXES 185

- 1 - D'un souk hebdomadaire à un marché quotidien 185
- 2 - L'aspect rural d'un souk urbain 187

C - LE SOUK DU BETAIL : UNE ACTIVITE HEBDOMADAIRE 188

- 1 - Variation saisonnière de moins en moins sensible 189
- 2 - Le circuit du bétail : quelle spécialité pour Inezgane ? 192

D - <u>LE NOUVEAU VISAGE DU SOUK</u>	195
CHAPITRE III : LE PAYSAGE COMMERCIAL DANS L'ESPACE D'INEZGANE : UNE SEGREGATION ENTRE LES ACTIVITES ET L'HABITAT	203
A - <u>LE POIDS SPATIAL DES BRANCHES COMMERCIALES</u>	203
1 - La surface commerciale : six établissements à l'hectare	203
2 - La concentration linéaire : les grandes avenues sont les moins denses.....	205
3 - La distribution des activités : les services sont les plus gros consommateurs d'espace	207
a- <u>La densité selon les branches commerciales : le commerce de gros et les services consomment plus d'espace</u>	207
b- <u>La spécialisation par artère</u>	209
B - <u>L'ASPECT QUALITATIF DES ETABLISSEMENTS : DES LOCAUX ENTRETENUS ET RENOVES, PEU EQUIPES ET DE PETITES FACADES</u>	210
1 - Des façades de taille moyenne	210
2 - Le cadre extérieur des établissements	212
3 - L'état intérieur des locaux : un cadre traditionnel qui se transforme	213
C - <u>LA POSITION CENTRALE : UN GLISSEMENT VERS LA ROUTE NATIONALE</u>	215
1 - D'un centre ville à un centre limitrophe	215
2 - La valeur des fonds de commerce :.....	217
3 - Les interventions de la municipalité : un étouffement et un déséquilibre supplémentaire	221
Troisième partie : <u>IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE DE LA FONCTION COMMERCIALE</u>	229
<u>Chapitre I: LA MOBILITE DES SOUSSIS ET DES NON-SOUSSIS : ENTRE LA PROMOTION ET LA SURVIE</u>	231
A - <u>REPARTITION DES EMPLOIS SELON LES BRANCHES COMMERCIALES</u>	231
1- Répartition des emplois : l'importance des effectifs du commerce localisé	231
2- La moyenne par établissement : le travail se crée dans les services	234

**B - LES CARACTERISTIQUES DES EFFECTIFS DANS LE
COMMERCE ET LES SERVICES239**

- 1- Le statut dans la profession : des salariés dans les services et des aides familiaux dans le commerce 239
- a- Les salariés : un tiers des effectifs240
- b- Les aides familiaux sont des apprentis241
- c- L'argent, centre de gravité de l'association241
- d- Les indépendants : des acteurs actifs242
- 2- Des jeunes et des célibataires243
- 3- Des patrons illettrés et des salariés peu instruits 246
- 4- L'origine géographique : la perle soussie pour les Soussis251
- a- L'inexistence des "Inzganis de souche" 251
- b- Les effectifs natifs du grand Agadir253
- c- Les Chleuhs : une majorité hétérogène 253
- d- Les commerçants non chleuhs : la prédominance des Chiadmis.....254
- 5- Lieu de résidence : la domination d'Inezgane 256
- 6- La mobilité : l'instabilité, une rotation ou une promotion.....259
- a- 1960 : 20% des commerçants sont déjà sur place 260
- b- 1975 : 30% de commerçants de plus sont installés à Inezgane 261
- c- 1982 : un puzzle qui se complète.....261
- d- 1991 : l'importante mobilité sectorielle et géographique262

**Chapitre II : ASPECTS FINANCIERS DU COMMERCE ET DES
SERVICES : UN INDICATEUR DE DYNAMISME ET DE REUSSITE269**

A - PROVENANCE DU CAPITAL DE DEPART269

- 1- Les sources uniques : l'épargne personnelle est majoritaire271

- 2- Les combinaisons de ressources : une diversification de plus en plus complexe272
- 3- Autres sources : autres cas de solidarité, de flexibilité ou d'habileté 272
- 4- Le montant investi tend à dépasser le pas de porte274

B - ACTIVITES TERTIAIRES D'INEZGANE : UN PÔLE RENTABLE.....277

- 1- Le chiffre d'affaires : des recettes importantes mais mal réparties277
- 2- Le salaire : entre le prix et le revenu282
- 3- Les tendances de l'investissement : à la recherche de profits sûrs
et à court terme 287

Chapitre III : LE SOUK : DE L'INSERTION A L'INTEGRATION...294

A - ORIGINE ET RESIDENCE DES SOUKIERS : DU RURAL

A LA PERIPHERIE294

- 1- L'origine géographique des soukiers : essentiellement des ruraux
et peu de Soussis294
- 2- Les lieux de résidence des soukiers : près du souk et loin d'Inezgane.....297

B - LA MOBILITE : LE SOUK, UNE VOIE TRANSITOIRE.....298

C - LA SITUATION FINANCIERE : UNE POSSIBILITE

DE PROMOTION SOCIALE.....301

- 1- De faibles capitaux investis grâce à l'épargne personnelle..... 301
- 2- Le chiffre d'affaires : une réelle capacité d'accumulation303
- 3- Le bétail : le trésor du souk306

**Quatrième partie : INEZGANE DANS L'ESPACE REGIONAL :
IMPORTANCE DES ECHANGES AVEC LE GRAND AGADIR
ET LES VILLES DU SUD312**

Chapitre I : LES BASES DE LA PREEMINENCE DES

FIRMES COMMERCIALES D'INEZGANE	314
<u>A - LES ASSISES GEOGRAPHIQUES : DES POTENTIALITES FAVORABLES</u>	314
1- Un champ d'action étendu mais peu peuplé.....	314
2- Le principal débouché d'un arrière-pays riche	315
<u>B - LES FLUX DE TRANSPORT : UN EXEMPLE DE LA POLARISATION D'INEZGANE</u>	318
1- Inezgane au centre d'un réseau de circulation dense	319
a- <u>Le réseau routier : un petit segment routier au volume de trafic digne d'une autoroute</u>	319
b- <u>Un trafic automobile massif et différencié dans la ville</u>	321
2- La plus grande gare routière du Sud	323
a- <u>Le transport urbain maintient Inezgane comme nœud régional</u>	323
• <i>L'autobus : les sociétés privées au secours d'Inezgane</i>	323
• <i>Les grands taxis d'Inezgane : un moyen adéquat et efficace pour rayonner</i>	326
b- <u>Le transport national et international de voyageurs : la grande gare des voyageurs du Sud</u>	332
• <i>Un pôle-étape pour le transport national</i>	332
• <i>Le transport international routier de voyageurs : une fièvre de créations au profit des R.M.E.</i>	335
c- <u>Le camion et la camionnette : de véritables supports pour rayonner régionalement.....</u>	339
 <u>Chapitre II : LE RAYONNEMENT : UN MONOPOLE COMMERCIAL COMPLET ET INTEGRE DANS LA REGION SUD</u>	345
 A - DES RESEAUX D'APPROVISIONNEMENT QUI SE COMPLETENT	346

1- L'approvisionnement en produits urbains : Inezgane sous l'emprise de la capitale économique	346
a- <u>Un relais commercial entre Casablanca et la région Sud</u>	346
b- <u>Le sucre et le thé entre le circuit officiel et le circuit "informel"</u>	349
2 - Le ramassage des produits ruraux bruts : entre le dynamisme des grossistes et la position d'Inezgane dans l'espace soussi	354
a- <u>Inezgane conserve le circuit traditionnel des grains</u>	355
b- <u>Des dattes aux légumineuses</u>	357
c- <u>Inezgane, un pôle dynamique de collecte des fruits et légumes</u>	359
• <i>La plaine de Chtouka, un arrière-pays d'Inezgane</i>	361
• <i>Inezgane à la merci du Souss amont</i>	364
• <i>Les agriculteurs soussis, acteurs dominants sur le marché de gros</i>	366
3 - L'apport de bétail et de peaux : deux maillons importants dans la chaîne commerciale d'Inezgane.....	369
a- <u>L'unique souk de peausserie du Sud</u>	369
• <i>La collecte : une fonction ancienne maîtrisée par les Chleuhs</i>	369
• <i>La livraison aux usines du Nord : du Souss aux Soussis</i>	371
b- <u>La provenance du bétail : un marché "plaque tournante"</u>	375
B - L'ORGANISATION DE L'ACTIVITE DE LA DISTRIBUTION..	381
1- La redistribution par les grossistes place Inezgane dans le circuit national	382
a- <u>Les produits urbains : une importante desserte régionale pour les articles peu courants</u>	382
b- <u>Un pôle national de fruits et de légumes</u>	386
• <i>Un circuit local bien étoffé</i>	386
• <i>Un circuit régional qui vivote</i>	388

• <i>Un circuit national étendu mais concentré sur les provinces du Sud</i>	389
2- Le rayonnement du commerce de détail : le rôle des articles d'usage semi-rare et rare	391
3- Les services : le sous-équipement de la région fait la force d'Inezgane	393
a- <u>Les professions libérales : des services par nature rayonnants</u>	394
b- <u>Inezgane, un centre d'accueil dans l'ombre de la première ville touristique du Maroc</u>	397
4- Un souk à double face et à double influence	399
a- <u>La permanence du souk réduit son rayonnement</u>	399
b- <u>Le marché à bétail : un rayonnement au profit régional</u>	403
CONCLUSION GENERALE	414
ANNEXES.....	428
BIBLIOGRAPHIE	434
LISTE DES FIGURES	459
LISTE DES TABLEAUX	461
LISTE DES PLANCHES PHOTOGRAPHIQUES	464
TABLE DES MATIERES	466

INEZGANE, PÔLE DU COMMERCE SOUSSI

Cette étude tend à définir le rôle commercial d'Inezgane dans la plaine du Souss (Sud-Ouest marocain), qui représente un cas particulier dans l'armature urbaine marocaine. Inezgane est une ville enracinée dans la région, démographiquement hétérogène, diversifiée dans son tertiaire et puissante administrativement, ce qui lui vaut d'être un pôle de la région.

Le développement de l'appareil commercial de détail tend vers l'étouffement, surtout avec un souk devenu permanent. Pour échapper à un suréquipement passif, une tendance à la spécialisation commence à s'installer dans le commerce, contrairement aux services dont la progression s'oriente vers les services supérieurs.

La domination d'Inezgane se manifeste principalement dans le commerce de gros. Sa fonction de collecte des produits ruraux et de distribution des produits ruraux et urbains lui permet de rayonner au-delà du cadre soussi en monopolisant les échanges avec les villes du Sud.

La réussite de la fonction commerciale à Inezgane a des répercussions spatiales (cherté des pas de porte, réaménagement de la ville en fonction de l'activité commerciale avec plus de kissaria) et sociales (l'apparition d'une bourgeoisie commerciale).

L'étude de la circulation des hommes et des marchandises au Souss a confirmé Inezgane comme pôle commercial de la région par excellence, ce qui nous a permis de bâtir un schéma de la hiérarchie urbaine au pays Chleuh.

Mots clés :

Commerce de gros - commerce de détail - services - souks - localisations - spécialisation - emplois - démographie - transport - rayonnement - pôle - Inezgane - grand Agadir - Souss - Maroc.

INEZGANE, CENTRE OF COMMERCE IN THE SOUSS REGION

This study aims to define Inezgane's commercial role on the Souss plain (South-West Morocco). An exceptional town in Morocco's urban network, Inezgane is firmly established in the region, with a heterogeneous population, diverse tertiary and considerable administrative power, making it one of the region's most important centres.

The recent surge in the development of retail sales will certainly subside in the near future, particularly since the market (souk) has become a permanent fixture. In order to avoid becoming over-equipped, businesses are becoming increasingly specialised, whereas the service is becoming more diversified and developed, providing improved services.

Inezgane's predominance manifests itself mainly in the wholesale business. Its centralisation of agricultural products and distribution of both rural and urban products has enabled it to spread its activities even beyond the Souss region, and gain the monopoly on trade with Southern towns.

Inezgane's commercial success has had repercussions both on the lay out of the town (by increasing commercial property values and reorganising the town to cater for its commercial activity, including more "kissaria") and socially (with the development of a middle-class).

The study of movement of people and goods has confirmed that Inezgane is indeed the commercial centre of the region "par excellence". That, in itself, justifies the development of an urban hierarchy scheme in the Chleuh countries.