

B. — LES ÉCHANGES INTÉRIEURS

LES ÉPICIERIS CHLEUHS ET LEUR DIFFUSION DANS LES VILLES DU MAROC.

Nous prétendons seulement amorcer par quelques observations de détail une étude d'ensemble qui serait indispensable pour la connaissance des problèmes de distribution commerciale au Maroc. Nous pensons néanmoins que les quelques exemples apportés ici suffisent à faire ressortir la nécessité d'un travail complet sur cette question.

En étudiant, en Afrique du Nord, le mouvement général de l'émigration, on constate que trois pays berbères ont adopté la même forme d'activité, le commerce de l'épicerie : l'île de Djerba, le Mزاب et une partie bien délimitée de l'Anti-Atlas.

Les habitants de Djerba et les Mozabites étendent leur rayon d'action dans le nord de l'Algérie et de la Tunisie.

Nous allons étudier ici le groupement chleuh de l'Anti-Atlas.

Dans ce pays, l'émigration est générale. L'ouvrier chleuh est bien connu et apprécié dans les villes du Maroc et dans les centres industriels de France. Mais certaines tribus (Ammeln, Ida ou Chidif, Issagen, Aït Mzal) ne fournissent que des commerçants ; dans d'autres (Tasserit, Igounan, Amanouz, Aït Abdallah, certaines fractions Ida ou Semlal), on trouve à la fois des commerçants et des travailleurs en proportion variable, mais le nombre des derniers décroît au profit des premiers.

A l'examen d'une carte, on constate que ces tribus forment un bloc sur le versant nord et le versant sud du djebel Lkest et que le centre coïncide avec la dépression des Ammeln, traversée d'est en ouest par l'assif Amaghous, branche supérieure de l'oued Massa.

HISTORIQUE DU MOUVEMENT

Depuis déjà longtemps, l'Anti-Atlas fournissait des petits commerçants pour les médinas du Maroc, et ses marchands de « sfenj » allaient même jusqu'en Algérie, mais les véritables commerçants étaient rares.

D'après les témoignages des gens âgés, ce mouvement est récent et l'étude de quelques villages du pays Ammeln démontre qu'il ne date que de l'arrivée des Français.

Il y a une quarantaine d'années, on ne trouve que quelques épiciers à Tanger.

Ainsi à Imi-n-Tizekht-des-Afelis-Wassif (Ammeln), village de 100 foyers, il n'y avait que deux commerçants à Tanger, aujourd'hui il y

en a environ 100. A Tazekka (Ta-Fraout), on n'en comptait qu'un, encore aujourd'hui 60, c'est-à-dire un par foyer. A cette époque le commerce rapportait peu car les Marocains des villes disposaient d'un très faible pouvoir d'achat. Par exemple, un commerçant, dont la boutique avait eu un bon rapport, ne rapatriait guère après un an que 50 mtqal, soit : 10 douros d'aujourd'hui. Le gain s'avérait ainsi faible alors que les dangers du voyage demeuraient sérieux. Le mouvement ne prend vraiment son essor qu'en 1907-1908 avec l'arrivée des Français à Casablanca ; un épicier arrive alors à rapporter près de 100 douros par an, et les départs tendent à se multiplier.

A partir de 1914 ce sont des gains inespérés : 1.000, 2.000 et même 4.000 douros par an. Les Ammeln, enthousiasmés n'éprouvent plus qu'un désir : être commerçants dans le Rharb. Ils abandonnent leurs maigres champs aux récoltes incertaines pour le négoce qui fait affluer les douros au pays.

Avec les progrès de l'occupation française, non seulement les gains s'accroissent, mais encore les débouchés s'élargissent tandis que se développe le mouvement de construction des villes européennes.

Enfin, les voyages comportent moins d'entraves qu'autrefois. Jusqu'alors pour arriver dans le Rharb, ils devaient payer de forts droits de « zetata » aux tribus qu'ils traversaient. Le brigandage disparaît avec l'arrivée de makhzen à Agadir et à Biougras.

ÉTAT ACTUEL.

LES TRIBUS. — LEURS CHAMPS D'ACTION.

Nous allons voir successivement les différentes tribus.

Ammeln :

Ce sont eux qui ont commencé cette émigration spéciale et c'est chez eux qu'elle a le plus d'importance. Lorsque l'on parcourt leur pays, on est surpris par l'aspect de leurs villages. Toutes les maisons sont coquettes, bien construites et donnent une impression de luxe et de confort. Et si l'on interroge les habitants sur la richesse du pays, on voit que les ressources sont à peu près nulles. Le contraste est normal lorsque l'on considère qu'il y a environ un commerçant par foyer.

Entre les six fractions Ammeln on compte environ 2.000 foyers, or, ils sont 1.500 à Casablanca et le reste se répartit entre Settât, Mazagan et Tanger (où ils jouent surtout le rôle de marchands de cotonnades).

Ida ou Gnidif :

La proportion est moins forte chez les Ida ou Gnidif, mais ne descend pas au-dessous de 50 commerçants pour 100 foyers. Il y a beaucoup moins de fortune car les gens s'expatrient depuis moins longtemps, ils choisissent essentiellement : Rabat, Mogador, Meknès et Fès.

Aït Souab :

Parmi les Aït Souab, seuls les Issagen se livrent au commerce, alors que les autres sont tous domestiques, garçons de café et plongeurs dans les restaurants. Les Issagen vont à Rabat où ils se groupent surtout dans la rue *El-Gza*.

Aït Mzal :

Les Aït Mzal sont rarement épiciers, ils tiennent surtout des *bureaux de tabac* et des *boutiques de cotonnades*, contrairement aux autres tribus ils sont répandus dans toutes les villes.

Ida ou Ktir :

Cette petite tribu située entre les Aït Mzal et les Ida ou Gnidif est solidaire de ces dernières.

Aït Abdallah :

Chez les Aït Abdallah on trouve surtout des travailleurs, mais le nombre de commerçants va en augmentant. Ce sont surtout des petits boutiquiers, des « *boqqal* » dans les médinas, on les trouve à Salé, Meknès et Fès.

Aït Tasserit :

Ils émigrent à Rabat où on les rencontre autour du marché, à l'Aguedal et au quartier de la Résidence.

Amanouz :

Les Amanouz, que l'on confond souvent avec les Aït Tasserit, se rendent à Casablanca où ils sont plus de 200 et un petit nombre à Marrakech.

Igounan :

Les Igounan de la tribu Aït Yissi, autour de la zaouïa de Timguilcht, comportent une proportion de 60 % environ de commerçants ; ils se rendent surtout dans les médinas de Marrakech, Fès, Meknès et Salé.

Ida ou Semlal :

Enfin, quelques rares fractions des Ida ou Semlal fournissent des « *boqqal* » à la médina de Rabat où ils sont groupés à l'extrémité de la rue Souika.

Si l'on considère la répartition et l'importance par tribu dans le temps et dans l'espace, on peut tirer plusieurs conclusions :

1° Les *Ammeln* ont été les premiers à pratiquer ce commerce et ils sont actuellement arrivés à saturation ;

2° Leurs voisins immédiats les ont suivis dans cette voie dans la mesure où l'état politique de leurs pays le leur permettait ;

3° Il existe un certain mouvement. Les tribus les premières venues, après avoir commencé dans les médinas, se sont installées dans les villes européennes au fur et à mesure de leur création, laissant la place à de nouvelles tribus : *Aït Abdallah*, *Igounan*, *Imagen*, *Ida* ou *Semlal*.

Si l'on veut donc chercher les causes de cette spécialisation commerciale chez les *Ammeln*, il semble qu'on doive l'attribuer d'abord à un ensemble de prédispositions naturelles.

Sans pouvoir le prouver, il semble à peu près certain que nous nous trouvons en présence d'anciens juifs, qui, bien que berbérisés et islamisés, ont conservé le caractère propre à leur race.

En outre, ce penchant commercial a pu s'épanouir grâce à un ensemble de circonstances favorables.

Les fortunes ne peuvent se constituer que dans l'ordre et la paix. Or, les principales tribus de l'Anti-Atlas relevaient de chefs locaux, religieux ou non, dont les principaux étaient : le *Timguichti*, le *Tamanarti*, le *Tazeroualti*, *Co Abdallah*, etc. ; les gens s'expatriaient mais les douros péniblement ramassés sur les chantiers du Rharb et de France passaient en partie dans les mains de leurs chefs. Un seul pays semble n'avoir pas connu une autorité personnelle : c'est le pays *Ammeln*. Les six fractions formaient davantage une confédération qu'une tribu ; chaque fraction vivait isolée, dirigée par sa *jemâa* qui se montrait impitoyable pour les fauteurs de troubles. La *jemâa* de confédération ne se réunissait que pour prendre des décisions relatives aux rapports avec les voisins et plus tard avec le *Makhzen*.

Enfin, une autre cause de paix tient à la présence de nombreux marabouts (1), peuplant des villages entiers et qui constituent environ le cinquième de la population *Ammeln*.

DIFFÉRENTS TYPES DE COMMERCES

Les Chleuhs distinguent quatre sortes de commerces :

- 1° La *tabeqqalt* ;
- 2° L'épicerie ;
- 3° Le bureau de tabac ;
- 4° La maison de gros.

La tabeqqalt :

C'est la boutique des médinas à clientèle purement indigène, tenant à la fois de l'épicerie et du bazar. Les tenanciers sont le plus souvent originaires des tribus venues les dernières au commerce.

La mise de fonds nécessaires à l'ouverture d'une de ces boutiques est d'environ 5.000 francs et le rapport annuel varie de 2.000 à 3.500 francs.

(1) Les marabouts ont d'ailleurs suivi l'exemple des autres habitants. Cela leur a fait perdre tout prestige.

L'épicerie :

Tout tenancier de *tabeqqalt* tend à obtenir des fonds suffisants pour ouvrir une épicerie. La mise de fonds nécessaire est de l'ordre de 10.000 francs, dont 2.500 francs pour l'installation matérielle. Peu à peu, le stock augmente et la plupart des épiciers de quartier représentent une valeur de 15.000 à 20.000 francs. Le rapport varie de 12.000 à 20.000 francs par an.

Le bureau de tabac :

Ce sont les *Ammeln* et les *Aït Mzal* qui ont le monopole des *bureaux de tabac*. La même boutique est souvent à la fois : épicerie et bureau de tabac.

La licence ne leur appartient pas, ils la payent aux bénéficiaires de 200 à 1.000 francs par mois, avec un contrat de 5 ou 6 ans.

L'exploitation d'un bureau de tabac est très recherchée car le rapport est important, c'est ce qui explique qu'une licence, pour un débit bien placé, se paye jusqu'à 1.000 francs par mois. Certains commerçants possèdent 3 ou 4 bureaux de tabac.

La maison de gros :

Ce type de commerce est de date toute récente car il nécessite des capitaux plus importants et une éducation commerciale plus poussée. Une somme d'au moins 60.000 francs est indispensable pour débiter.

Les Chleuhs ne se lancent que lentement dans ce commerce basé sur la spéculation, car, par goût, il préfère les affaires sûres, sans risques.

Cependant à *Casablanca*, dans l'avenue de *Mediouna*, on peut compter un certain nombre de *commerçants en gros*, et, d'ici peu, on doit s'attendre à en voir l'augmentation.

ORGANISATION DU COMMERCE

On rencontre plusieurs types d'exploitation.

D'abord, le type le plus fréquent c'est *l'indivision* dans une famille tant pour la possession des biens au pays que pour l'exploitation d'une ou de plusieurs épiceries. Les frères et les cousins se *relèvent* suivant un tour bien établi. Les comptes ne sont faits, en principe, que tous les *six mois* ou au moment d'une relève.

Ou bien c'est l'association entre plusieurs individus d'un même village : ainsi, il existe à *Tanger* environ 200 boutiques appartenant chacune à trois ou quatre associés, ce qui fait un nombre de 700 ou 800 *Ammeln* qui vont et viennent entre *Tafraout* et *Tanger*.

Il est intéressant d'étudier comment un individu dénué de ressources peut arriver à devenir propriétaire.

Lorsqu'une boutique appartient à un seul, elle est louée tant par mois à un « imekri », pendant que le propriétaire va se reposer au pays.

Cet imekri assume tous les frais (loyer, impôt, etc.) et tout le gain lui revient. Il y a évidemment inventaire au début et à la fin. Ce tenancier-locataire économise afin de pouvoir à son tour devenir propriétaire.

Lorsqu'un épicier a gagné suffisamment d'argent pour pouvoir fonder une nouvelle épicerie, il prend avec lui un chleuh du même village ou de la même fraction. Le tenancier est un véritable associé ; les bénéfices sont partagés par moitié lors de chaque règlement de compte et le tenancier peut, au fur et à mesure, rembourser le propriétaire, mais tant qu'il doit la moindre somme les conditions de partage restent les mêmes. Ainsi, au bout d'un temps variable de deux à trois ans, il devient à son tour l'unique propriétaire. Le tenancier associé ou l'« imekri » sont, en général, pris dans l'entourage du propriétaire, mais on arrive vite à saturation. C'est le cas des *Ammeln* qui doivent actuellement faire appel aux tribus voisines, ainsi le mouvement gagne de proche en proche. Il est à remarquer que ces nouveaux venus ont fait leur apprentissage comme garçons de courses dans les épiceries de leurs anciens patrons.

LES ÉPICIERS CHLEUHS ET LA CONCURRENCE

Les Arabes :

Les épiciers arabes sont peu nombreux, à peine en compte-t-on une dizaine parmi les 200 boutiques qui environnent le marché de *Rabat*.

Les Juifs :

Ce sont eux qui leur font la plus grande concurrence. Dans certaines villes européennes comme *Fès*, il n'y a que *très peu de Chleuhs*, l'alimentation étant entre les mains des Juifs. Ailleurs, la lutte est vive, en particulier à *Casablanca*.

Ils luttent en effet à armes égales, mais le Chleuh est meilleur commerçant de détail, car il n'aime pas le risque et il a horreur du crédit. C'est ce qui fait son *infériorité* dans le *commerce en gros*.

Les Européens :

Les commerçants européens sont tenus de réserver une marge suffisante de bénéfices pour faire face à leur train de vie (loyer, nourriture, habillement). Au contraire, l'épicier chleuh se contente de gains faibles dépassant rarement 10 % ; il n'a aucun loyer, loge dans l'arrière boutique et se nourrit avec les déchets de son commerce. En outre, les dépenses de sa famille demeurée dans l'Anti-Atlas exigent des sommes infimes et sans aucun rapport possible avec les frais nécessaires de subsistance d'un ménage européen.

Aussi l'Européen ne peut subsister que lorsqu'il vend des produits de luxe ; mais il a été éliminé de l'épicerie de quartier, et les grandes sociétés elles-mêmes ne peuvent lutter.

EMPLOI DES RESSOURCES

Les bénéfices des commerçants chleuhs constituent une des ressources essentielles de certaines peuplades de l'Anti-Atlas, ainsi que le fait ressortir l'importance du souq El-Had-des-Aït-Mzal, situé jusqu'en 1914 à la limite de dissidence. C'est là que les cars rapides venant de Casablanca s'arrêtaient et que tout le pays dissident venait se ravitailler.

Depuis l'occupation, c'est le souq *El-Arba-de-Taфраout* qui a accaparé tout le mouvement commercial. Il est relié à Casablanca par 5 à 6 cars rapides qui font le service en 36 heures toutes les semaines. Ce souq étant encore libre pour quelques années, il est difficile de savoir l'importance des transactions.

On peut chiffrer comme suit le budget moyen d'une famille, dont le chef exerce une situation d'épicier dans le Rharb :

Gain net du chef de famille : 15.000 francs par an ;

Dépenses de la femme avec 3 ou 4 enfants : nourriture, 30 francs par semaine au souq (sucre, thé, viande, etc.), soit : 1.500 francs ;

Achat d'orge pour l'année : 2.000 francs.

Les vêtements, bijoux, ustensiles sont achetés par le mari et non comptés dans le gain net.

Si on compare ce budget moyen aux différents budgets ruraux du Maroc, tels que les ont définis les auteurs de « Revenus et niveaux de vie indigène au Maroc », on constate que les commerçants chleuhs et leur famille mènent un train d'existence relativement simple et que leurs gains l'emportent beaucoup sur leurs dépenses normales, si bien qu'ils s'engagent souvent par la suite dans certains frais inconsidérés.

Ainsi, au temps de la « sibâ », le premier soin d'un commerçant revenant du Rharb, sa chekara garnie, était d'acheter un bon fusil. Or, dans cette région, en 1933, un bon mousqueton valait jusqu'à 400 douros, et par foyer on trouvait 3 et 4 fusils à tir rapide ; alors que les cartouches valaient 3 francs pièce ; nombreux étaient les gens qui brûlaient pour 150 francs de cartouches par semaine..., non pas en actes de guerre, mais à l'occasion de fêtes, de mariages.

De même, ils s'appliquent à construire de belles maisons dont les portes, les fenêtres, les charpentes viennent directement de Casablanca.

De nombreux villages de l'Anti-Atlas sont ainsi en voie de reconstruction.

Ils sont tentés également de creuser des puits (1) pour avoir de l'eau qui se fait de plus en plus rare. Or, certains puits ont coûté de 25.000 à 30.000 francs et parfois on n'y a point trouvé d'eau.

Enfin, ils ne conservent pas un gros capital, et investissent leurs économies dans de nouvelles opérations commerciales.

Ainsi donc on peut voir, par ce qui précède, l'importance de cette émigration spécialisée. Si depuis quelques années le mouvement semble stationnaire, l'on doit cependant étudier la possibilité d'une poussée nouvelle, car à notre contact ces populations ne cessent de perfectionner leurs aptitudes commerciales.

C. MARQUEZ.

MUTATIONS IMMOBILIÈRES

(avril-mai 1935)

RABAT

Relevé des mutations soumises à l'enregistrement

	NOMBRE		VALEUR	
	Avril	Mai	Avril	Mai
Biens urbains	90	103	1.496.000	1.488.000
Biens suburbains ..	2	4	17.500	39.410
Biens ruraux	359	158	202.590	612.000

CASABLANCA

Relevé des mutations : bureau de l'enregistrement

Biens urbains	94	106	7.447.000	2.827.000
Biens ruraux	67	64	606.910	1.612.000

Relevé des mutations : bureau des notaires

Biens urbains	15	16	386.660	712.040
Biens ruraux	20	22	209.200	153.420

TANGER

Relevé des mutations soumises à l'enregistrement

Biens urbains	41	40	382.000	535.655
Biens ruraux	8	8	120.000	150.000

(1) Il semble que la région s'assèche, les anciens mettent cela sur le compte d'un changement de climat. Les rhétaras sont abandonnées, de nombreux puits sont à sec, la palmeraie meurt de soif. Alors qu'il y a 40 ans, les récoltes de dattes et d'orge étaient régulières et abondantes. Ceci serait une des causes de l'émigration.