

UNIVERSITÉ FRANÇOIS – RABELAIS DE TOURS

ÉCOLE DOCTORALE « Sciences de l'Homme et de la Société »

ÉQUIPE MONDE ARABE ET MÉDITERANNÉE

THÈSE présentée par :

Elsa COSLADO

soutenue le : **30 novembre 2015**

pour obtenir le grade de : **Docteur de l'Université François – Rabelais de Tours**

Discipline/ Spécialité : Géographie/ Monde arabe

**Étalement urbain et opérations immobilières
périurbaines pour classes moyennes à
Marrakech :
production, peuplement et modes d'habiter**

THÈSE dirigée par :

Monsieur SIGNOLES Pierre Professeur émérite, Université François – Rabelais de Tours

RAPPORTEURS :

Monsieur PERALDI Michel Directeur de recherche, IRIS-CNRS, EHESS à Paris

Madame PRÉVÔT-SCHAPIRA Marie-France Professeur émérite, Université Paris 8 à Saint-Denis

JURY :

Madame FLORIN Bénédicte Maître de Conférences, Université François – Rabelais de Tours

Monsieur IRAKI Aziz Professeur, INAU à Rabat

Monsieur PERALDI Michel Directeur de recherche, IRIS-CNRS, EHESS à Paris

Madame PRÉVÔT-SCHAPIRA Marie-France Professeur émérite, Université Paris 8 à Saint-Denis

Madame SEMMOUD Nora Professeur, Université François – Rabelais de Tours

Monsieur SIGNOLES Pierre Professeur émérite, Université François – Rabelais de Tours

*Aux habitants permanents et temporaires
des périphéries de Marrakech.*

Indications de lecture :

- 1/ Les références précises renvoyant aux entretiens que nous avons réalisés, aux articles de presse, aux communiqués de presse, aux beaux livres et aux rapports institutionnels sont situées en note de bas de page.
- 2/ Les références académiques courtes figurent dans le corps du texte et les références académiques détaillées trouvent leur place dans la bibliographie placée à la fin de la thèse.
- 3/ Lorsque les numéros de pages ne sont pas indiqués à la fin d'une citation, c'est que celle-ci est extraite d'un document édité en ligne.
- 4/ Les citations des sources (autres que celles qui proviennent des entretiens) sont intégrées de deux façons dans le texte. Les citations courtes sont directement introduites dans le corps du texte entre des guillemets et en italique, tandis que les citations longues font objet d'une indentation spécifique.
- 5/ Les extraits des entretiens que nous avons menés sont placés entre des guillemets, avec ou sans indentation selon leur longueur.
- 6/ Dans le texte, l'usage de l'italique et du corps gras est utilisé pour les contenus que nous souhaitons souligner, et l'italique est également employé pour les termes étrangers.

Sommaire

SOMMAIRE	7
REMERCIEMENTS	9
RESUME ET MOTS-CLES EN FRANÇAIS	11
RESUME ET MOTS-CLES EN ANGLAIS	13
INTRODUCTION	15
PARTIE I. MARRAKECH « BOULEVERSEE » : LES EFFETS SOCIO-SPATIAUX DE L'INSERTION MONDIALE ET NATIONALE D'UNE VILLE MAROCAINE DE PROVINCE	47
INTRODUCTION.....	51
CHAPITRE I MARRAKECH EN MUTATION	55
A. Pourquoi s'intéresser aux périphéries de Marrakech	57
B. Essor, repli et nouveaux ressorts de Marrakech	78
C. De la ville concentrique À la ville diffuse.....	97
Conclusion	103
CHAPITRE II FOCUS SUR LE FRONT D'URBANISATION À DES FINS RÉSIDENTIELLES DE MARRAKECH : UNE CONQUÊTE DE L'URBANISME ENTREPRENEURIAL	105
A. UNE PÉRIPHÉRIE DE LOTISSEMENTS PLANIFIÉS ET D'HABITAT PROGRAMMÉ.....	110
B. DES PROJETS RÉSIDENTIELS INSCRITS DANS DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT AUX ENJEUX INÉGAUX	134
C. DIFFICILE DE PARLER DE « QUARTIER » (QUAND L'OPTION MAJEURE DE L'ACTION URBAINE EST DE PRODUIRE DES LOGEMENTS)	179
Conclusion	181
CONCLUSION.....	187
PARTIE II. PRODUIRE ET VENDRE DES LOGEMENTS POUR LES CLASSES MOYENNES	189
INTRODUCTION.....	195
CHAPITRE III LES CLASSES MOYENNES, UNE CIBLE PRIORITAIRE DES POLITIQUES DE L'HABITAT AU MAROC.....	199
A. D'UNE CLASSE MOYENNE À L'AUTRE	201
B. LA POLITIQUE RÉCENTE DU LOGEMENT À DESTINATION DES CLASSES MOYENNES (2002-2010) : VERS UNE SOCIÉTÉ DE PROPRIÉTAIRES	229
Conclusion	255
CHAPITRE IV LES AVENTURIERS DE L'IMMOBILIER : ACTIONS « PUBLIQUES », QUÊTES PERSONNELLES.....	261
A. Typologie des Producteurs des zones résidentielles et position des types dans le champ de la production réglementaire du logement	269
B. des Producteurs professionnels : les promoteurs immobiliers.....	277
C. Les Producteurs non-professionnels : Un champ d'action de plus en plus limité.....	350
Conclusion	360
CONCLUSION.....	367
PARTIE III. L'UNIVERS SOCIAL ET QUOTIDIEN DES HABITANTS PERMANENTS ET TEMPORAIRES DES NOUVEAUX QUARTIERS PERIURBAINS DE MARRAKECH.....	371
INTRODUCTION.....	373
CHAPITRE V DES HABITANTS NI VRAIMENT RICHES NI VRAIMENT PAUVRES AUX DES MOBILITÉS RÉSIDENTIELLES « CHOISIES »	383

A. <i>La perception des habitants : des quartiers habités par « des moyens »</i>	386
B. <i>une démographie « périurbaine » qui exprime un tissu social hétéroclite</i>	389
C. <i>Une mobilité résidentielle désirée... des opérations immobilières désirables</i>	421
Conclusion	454
CHAPITRE VI DES MODES D'HABITER PLACÉS SOUS LE SIGNE DE LA MOBILITÉ	459
A. <i>Le rapport plus ou moins distancié, plus ou moins engagé, que les habitants entretiennent avec leur habitat</i>	463
B. <i>Établir des relations sociales de proximité dans un environnement marqué par les clivages sociaux et la mixité</i>	481
C. <i>Les pratiques multi-scalaires de mobilité</i>	499
D. <i>Être habité par la multiplicité</i>	519
Conclusion	523
CONCLUSION	527
CONCLUSION	533
BIBLIOGRAPHIE	551
TABLE DES MATIERES	577
LISTE DES TABLEAUX	581
LISTE DES ILLUSTRATIONS	582
LISTE DES ANNEXES	586

Remerciements

La thèse de doctorat est souvent considérée comme un exercice solitaire. En revanche, on oublie de dire, à qui se lance dans l'aventure d'une thèse en sciences sociales, que celle-ci ne se fera (ni ne se terminera) sans la sollicitude de nombreuses personnes, tant et si bien qu'il n'est pas aisé de les remercier toutes. Je m'excuse par avance auprès de celles et de ceux que j'aurais oublié de remercier ici.

Tout d'abord, je souhaite remercier mes parents. Ce sont eux qui m'ont largement *disposée* à réaliser ce long travail de recherche en me dotant d'une inextinguible curiosité et d'une obstination qui s'est avérée fort utile pour persévérer dans un parcours semé d'embûches. Toutefois, cette détermination a été parfois vécue comme fatigante par mon entourage le plus proche. Aussi, je tiens à remercier, infiniment, Quentin et Éden qui m'ont supportée au propre et au figuré.

Je souhaite exprimer ma profonde gratitude à Pierre Signoles. J'ai eu, grâce à lui, la grande chance de bénéficier des synergies du programme de recherche dont il avait la responsabilité, et par la suite, de ses corrections sans complaisance. Qu'il sache que ses conseils et ses remarques n'ont pas fait que nourrir le travail de la thèse, elles m'ont aussi enrichie sur un plan personnel.

À vrai dire, mes remerciements à Bénédicte Florin, sans qui je n'aurais jamais commencé et terminé cette thèse, et à Justin McGuinness, qui a agi à mon égard en ange bienveillant, ne sauraient être à la hauteur de l'indéfectible soutien scientifique, moral et même, financier qu'ils m'ont apporté. En réalité, leurs dons ont été si généreux et nombreux que je ne sais pas comment les remercier. Je souhaite qu'ils sachent à quel point je leur porte une sincère et profonde affection.

Mes vifs remerciements vont aussi à Michel Peraldi qui m'a stimulée intellectuellement, et sans qui je n'aurais pu participer à deux passionnantes études : la première portait sur l'identification des classes moyennes marocaines en collaboration avec l'inoubliable politologue et dramaturge Driss Ksikes, et la deuxième traitait des nouvelles pratiques entrepreneuriales au Maroc mises en oeuvre par des Marocains résidant à l'étranger (MRE). Cette étude était dirigée par Zoubir Chattou, sociologue à l'École nationale d'Agronomie de Meknès, avec qui nous avons eu des échanges forts utiles pour ma thèse, en particulier ceux qui portaient sur la politique touristique du Royaume.

Aussi, je souhaite vivement remercier tous les compagnons de route qui ont mis la main à la pâte : Florence Troin pour les cartes ; Rachele Borghi, Maud van der Rest et Vincent Gatin pour les illustrations ; Guy De Wandeler, Rosa Tello, Edith Gaillard, Elisa Costamagna pour les relectures et corrections ; les Matthieux du bureau des doctorants pour les conversations récréatives ; Jean-Marie Ballout pour les enquêtes concernant la ville nouvelle de Tamansourt ; Saliha Ouadah pour les chaleureuses paroles d'encouragement et, enfin, Soufiane Benbbou, Hakim Cherkaoui, Imane Mouloud, Kaoutar Mabrouk et Youssef Louigat pour les enquêtes de terrain.

Je tiens à remercier tout spécialement les responsables et employés d'Al Omrane, ainsi que ceux de l'Inspection régionale de l'Habitat et de l'Agence urbaine de Marrakech, et encore les promoteurs immobiliers et leur personnel que j'ai rencontrés. Toutes et tous m'ont accordé leur parole et leur temps alors qu'ils ou elles avaient des agendas très chargés.

La période de la thèse a été ponctuée d'innombrables va-et-vient entre Tours, Marrakech, Rabat, Paris et Bruxelles. Chaque étape n'aurait été aussi agréable sans l'hospitalité de Laurence, Giulio et Jean-Albert, Amina et sa famille, Malika et sa famille, Valérie et Djamila, Ingrid, Hicham et sa famille, Hakim et sa famille, Catherine, Samira et Max, Linda et Gaël, Hubert, Marie, Caroline, Karine, Anne et Fer, Anna et Olivier, Anne, Béatrice et Bernard, Marie-Thérèse, Céline et Fred, Dominique et Guy, Jacques et Martine, Alix et les siens... Qu'ils soient ici remerciés pour leur générosité.

Last but not least, il me tient à cœur de remercier mes Guides.

Résumé et mots-clés en français

Depuis la fin des années 1990, la périphérie de Marrakech connaît un développement sans précédent. Cet étalement urbain trouve principalement son origine dans la multiplication des complexes touristiques qui, du fait de la présence d'équipements de loisir (golfs, piscines, etc.), nécessitent de vastes emprises foncières. Mais il résulte aussi du grand nombre d'opérations immobilières péri-urbaines et, en particulier, de celles qui sont destinées, plus ou moins explicitement, à un segment de clientèle spécifique : « les classes moyennes ». Ces opérations sont généralement réalisées dans le cadre de la production de masse de logements et leur conception est, plus ou moins, inspirée de deux formes architecturales opposées – mais qui peuvent néanmoins être combinées dans la même construction – : la première, très rectiligne et répétitive, se réfère au modèle architectural occidental et elle évoque la modernité et la fonctionnalité tout en essayant de proposer un prix accessible ; la seconde s'inspire du vocabulaire architectural vernaculaire, qui suggère le prestige social, car il renvoie, implicitement, à la maison traditionnelle bourgeoise de la médina – le « *ryad* » – dont la mode a été orchestrée par des médias européens et marocains, des revues de décoration et de voyage et, plus largement, l'industrie touristique.

Notre thèse privilégie une démarche qualitative. Nos résultats sont développés sur plusieurs plans. D'abord une analyse du contexte local, de type historico-géographique ; puis une analyse de type institutionnel, qui porte l'attention sur les politiques publiques urbaines et de l'habitat ; enfin une analyse des pratiques des acteurs directement impliqués dans la fabrication matérielle et symbolique de trois zones résidentielles périphériques que nous avons retenues comme exemples.

Nous commençons donc par étudier les raisons historiques et politiques de l'attractivité nationale et internationale de Marrakech. C'est en effet cette attractivité, devenue extrêmement repérable au début des années 2000, qui se trouve à l'origine de la très forte augmentation de la demande pour accéder à un bien immobilier à Marrakech. Celle-ci, à son tour, a généré un véritable appel d'air pour l'activité de promotion immobilière publique et privée, laquelle a d'autant mieux pu en profiter que, au même moment, les politiques nationales ont commencé à engager une dérégulation de l'urbanisme réglementaire. Dans ce contexte d'effervescence du secteur de l'immobilier à Marrakech, notre thèse examine ensuite les pratiques et les discours des promoteurs immobiliers, en particulier de ceux qui réalisent les opérations immobilières en périphérie. Ces pratiques se révèlent être le résultat d'une lente construction sociale, conséquence – entre autres – de la succession des politiques de l'Habitat mises en œuvre depuis l'Indépendance du Maroc. Le travail se poursuit en identifiant les populations qui peuplent les ensembles résidentiels étudiés et en mettant en évidence certaines de leurs principales caractéristiques démographiques ou sociales. S'y côtoient en effet des Marrakchis, des Marocains provenant d'autres villes du Maroc, des Marocains résidents à l'étranger ainsi que, dans une moindre mesure, des Européens. Cette diversité n'en recouvre pas moins d'assez fréquentes ressemblances entre ces populations que tout oppose en apparence : ainsi, leurs trajectoires résidentielles sont souvent géographiquement mouvementées, même si elles témoignent pour la plupart d'un souci commun de réussite sociale ; de plus, leurs aspirations résidentielles présentent nombre de caractères communs. Cette homogénéité est toutefois atténuée par le fait que les finalités qui poussent à l'achat ou à la location d'un logement à Marrakech peuvent sensiblement différer. En outre, en portant l'effort d'analyse sur les modes d'habiter de ces populations socialement mixtes, il ressort qu'elles sont pratiquement toutes fortement placées sous le signe de la mobilité, même s'il faut noter des nuances – et parfois plus – en termes de fréquence de déplacements et de distances géographiques parcourues, selon que les habitants se révèlent être des résidents « permanents » ou des résidents « temporaires ».

Mots-clés : étalement urbain, périphéries, production urbaine, promoteurs immobiliers, modes d'habiter, mobilité, classes moyennes, Maroc, Marrakech.

Résumé et mots-clés en anglais

Thesis title: Urban Sprawl and suburban property development for the middle classes in Marrakech: production, settlement and ways of living.

Since the end of the 1990s, unprecedented expansion has taken place on the periphery of Marrakech, Morocco. This urban sprawl is in part due to a huge increase in the number of leisure complexes built for the tourist industry. In practical terms, such complexes (golf courses, pool clubs) consume significant areas of land. Land has also been consumed at a great rate by extensive new residential developments, notably those constructed for a specific clientele, the new urban middle classes. Such developments are generally mass-produced. Their design is based on two opposing urban-architectural models: on the one hand, neighbourhoods built on rectilinear, standardized basis, drawing on a western model, evoking modernity and functionality though remaining accessible in terms of price; on the other, developments drawing inspiration from a local vernacular architectural tradition which carries a certain level of prestige, given that the implicit reference is the traditional patrician city residence or riad. Desire for such homes among wealthy foreigners and locals was orchestrated by European and Moroccan media from the 1990s through numerous decorating and architecture magazines and, at a broader scale, by the tourist industry.

This thesis is based on intensive qualitative work. Our findings regarding the recent expansion of Marrakech are at several levels. Our exploration takes place in three stages. Firstly, drawing on historico-geographical data, we provide local contextual analysis. Secondly, we analyze the institutional situation, focusing on housing and planning policy. Finally, we analyze the practices of actors who are directly involved in the making, both materially and symbolically, of three residential areas which we have taken as examples.

We begin with an examination of the historic and political reasons on which the attractiveness of Marrakech, both nationally and internationally, is based. This attractiveness became especially salient after 2000, finding a reflection in a sharp rise in the demand for private residential properties in the city. This rise stimulated activity in property development, both public and private. The sector benefited all the more as the State was moving towards a deregulation of the planning framework. Against the backdrop of this effervescence in the property sector, this thesis analyzes the practices and discourses of the developers themselves, and in particular those of developers involved in suburban markets. Such practices turn out to be the result of a slow process of social construction, the result (among other factors) of the series of housing policies implemented since the Moroccan State's independence in 1956. We then proceed to identify the population which has come to settle in the new residential areas under study, highlighting their principal demographic and social characteristics. The population is mixed, including Marrakchis (both in origins or settled in the city for many years), Moroccans from other cities, Moroccan residents abroad and, to a lesser extent, Europeans. Such apparent diversity conceals fairly frequent resemblances between groups which at first sight would seem to be very different. Residential trajectories are often highly varied in geographic terms, even though there is a strong underlying desire shared by all for social success. Aspirations in residential terms have a number of shared features. However, homogeneity is reduced by the fact that there are substantial differences between the ultimate objectives which may lead an individual or family to buy or rent a home in Marrakech. By focusing our analysis on the different residential styles of these socially mixed populations, we discover that mobility is important for these new-periphery dwellers. Frequency and distances of travel vary according to whether these inhabitants are 'permanent' or 'temporary' residents.

Key words: urban sprawl, urban periphery, production of urban space, property developers, residential styles, mobility, middle classes, Morocco, Marrakech.

Introduction

« On sait que la ville est un phénomène trop complexe pour être pensée en termes de chaînes causales simples : elle met en jeu des faisceaux de détermination engagés dans des boucles de rétroaction » (Choay F., *Le règne de l'urbain et la mort de la ville*, p.27, 1994).

Cet extrait provient d'un article de Françoise Choay, publié dans le catalogue de l'exposition *Ville, art et architecture en Europe, 1870–1993* qui s'est tenu au musée d'Art moderne du Centre Pompidou en 1994 (Paris). Dans cet article qui fait date, l'historienne¹ souligne que la ville est le résultat de processus complexes². Elle y critique la vision par trop simpliste qui considère que seuls les concepteurs techniques et politiques conçoivent, fabriquent la ville. On peut donc tirer de cette citation l'idée que l'étude de la ville, et *ipso facto* l'étude de son développement, peut difficilement se passer d'une analyse qui embrasse la diversité des acteurs urbains, et de leurs logiques, et qui les met en relations et en interaction. L'article de F. Choay peut être ainsi vu comme une invitation à dépasser un certain dualisme classique individu/société qui cantonnerait les acteurs collectifs (Administration, entreprises...) d'un côté et les acteurs individuels de l'autre. En effet, la plupart des travaux conduits sur la notion de production urbaine mettent l'accent « *sur deux opérateurs qui sont considérés séparément et qui se confondent avec deux approches distinctes de l'urbain* »³ : une approche « par le haut », souvent consacrée aux faits « des institutions » (États, bailleurs de fonds...), et de leurs dispositifs (les politiques urbaines) ; et une « approche par le bas » qui se focalise sur le rôle des « citoyens ordinaires » par le biais de leurs pratiques citoyennes. Cette approche s'efforce d'identifier les compétences des citoyens et les formes de citoyenneté qui contribuent à produire de la ville, matériellement et symboliquement (Berry-Chikhaoui I., Deboulet A., 2000).

¹ Historienne des théories et des formes urbaines et architecturales.

² Les faisceaux de détermination et les boucles de rétroaction font partie des chaînes causales complexes présentées par E. Morin dans son *Introduction à la pensée complexe* (1990). La première expression (faisceau de détermination) insiste sur le fait qu'une situation donnée provient d'une pluralité d'éléments et non d'un seul, et que ces derniers convergent vers une même direction (la situation donnée). La deuxième expression (boucle de rétroaction) met l'accent sur le fait que le réel « produit » est également « producteur » et vice-versa.

³ Extrait de la réponse à l'appel d'offres lancé par le ministère des Affaires étrangères en 2006 pour le Fonds de solidarité prioritaire (FSP, présentant un consortium de laboratoire piloté par l'équipe EMAM de l'UMR CITERES sous le titre : *Faire la ville en périphérie(s) ? Territoires et territorialités dans les grandes villes du Maghreb* (cf. *infra*).

A contrario, l'approche que nous avons adoptée dans la thèse, celle qui, en vérité, nous a incitée à l'entreprendre, s'efforce de concilier le singulier et le pluriel. C'est une voie qui a été ouverte en géographie francophone par M. Lussault, lequel considère que « *l'individu et le social sont chacun pour l'autre une ressource, le social étant un cadre configurant l'action dont l'émancipation s'avère toujours possible* » (Lussault M., 1996). Notre postulat s'avère donc sous-tendu par la position de recherche qui consiste à considérer l'individu – essentiellement représenté dans nos travaux par l'habitant⁴ – comme un acteur à part entière des transformations sociales et spatiales de la ville. En ce sens, nous nous inspirons directement des considérations de M. de Certeau (1990), lequel attribue à « *l'homme ordinaire des arts de faire* ». L'individu est donc ici perçu, en suivant des auteurs comme Jacques Lévy, Michel Lussault ou Guy Di Meo (2000), comme un pivot essentiel de l'analyse des espaces élaborés. En même temps, le postulat que nous avons adopté suppose le rôle conjoint, mais pas forcément sans conflits, des États, des bailleurs de fonds et des citoyens dans la fabrication urbaine, ce qui, pour cette raison, nous conduit à parler d'une *co-production* de la ville. Selon cette démarche, laquelle nous impose pratiquement de « combiner holisme et individualisme » (Delpeuch, 2008, p. 14), nous tentons de dépasser l'apparente dichotomie des recherches – fabrication de la ville « par le haut » versus sa production et son appropriation « par le bas » – pour saisir les interactions entre les deux polarités opérantes de l'urbain. Dans la polarité « par le haut », c'est-à-dire du côté de l'État, nous plaçons les sociétés privées de promotion immobilière comme producteur de la ville, même si bien entendu, ils n'occupent pas les mêmes places et rôles que celui de l'État⁵; parce que ces entreprises privées sont dotées d'importantes capacités collectives autonomes d'action (en particulier le financement). L'introduction de ces protagonistes dans la polarité par le haut apparaît d'autant plus essentiel qu'un des traits marquants des bouleversements urbains contemporains mis en exergue dans les études urbaines des pays du Sud, comme celles réalisées au Caire (Florin B., 2005), à Tunis (Arnaud-Barthel P., 2006) ou encore à Delhi (Dupont V., 2001), est la collusion grandissante d'intérêts entre les gouvernements des villes (de plus en plus saisis par des logiques financières) et certaines personnes morales privées telles les groupes nationaux et internationaux de promotions immobilières ou les entrepreneurs nationaux qui

⁴ Une des caractéristiques fortes du peuplement des périphéries résidentielles marrakchies dont il sera question dans notre thèse est qu'il est composé pour partie d'une population dont le domicile principal est à Marrakech, et pour une autre partie qui y habite de façon temporaire et dont le domicile principal est ailleurs (par exemple, dans une autre ville marocaine ou en Europe). Pour les premiers, nous parlerons de « résidents » lorsque nous voulons souligner qu'ils résident administrativement à Marrakech. Nous leur donnerons également le nom d'« habitants permanents » pour marquer le fait qu'ils vivent la plus grande partie du temps à Marrakech. Pour les seconds, nous parlerons d'« habitants temporaires », puisqu'ils ne vivent que par intermittence à Marrakech. Lorsque nous emploierons le terme d'« habitants », il s'agira de désigner ensemble les deux types d'habitants, à savoir ceux qui vivent à Marrakech de façon permanente et ceux qui y vivent de manière temporaire.

⁵ En effet, même en considérant que l'État est totalement au service du capital, il a d'autres rôles en tant que puissance publique qui le différencient des entrepreneurs nationaux, en particulier celui d'assurer la paix civile et la régulation sociale.

investissent massivement dans la construction. À cet égard, le Maroc, au diapason de l'agenda néolibéral international, en tant qu'il est soumis aux « recommandations » – subrepticement injonctives – des bailleurs de fonds internationaux, a connu, ces dernières années, des réformes qui ont accéléré la prise en compte par l'action publique des logiques du marché et des intérêts des entreprises. En outre, ces réformes ont été « *accrochées à la construction de causes publiques prises en charge par des chefs d'entreprises* » (Catusse M., 2008), si bien que, au Maroc en général et à Marrakech en particulier, les entrepreneurs dont l'activité principale est la promotion immobilière sont devenus des acteurs incontournables de la production urbaine, notamment via les partenariats publics-privés qu'ils signent avec l'opérateur public de l'habitat, en l'occurrence ici Al Omrane Marrakech. Pour l'instant, très peu de travaux académiques ont été menés sur cet aspect de la production de la ville de Marrakech⁶.

Toutefois, il faut toutefois préciser que notre thèse n'aurait peut-être pas vu le jour si l'objet d'étude et l'approche qu'elle propose n'avaient pas trouvé en 2007 un écho encourageant dans un programme de recherche intitulé *Faire la ville en périphérie(s) ? Territoires et territorialités dans les grandes villes du Maghreb*. Ce dernier a été monté par P. Signoles, l'équipe EMAM du laboratoire CITERES de l'université de Tours en collaboration avec plusieurs laboratoires, français et maghrébins, partenaires du projet. Ce n'est donc pas un hasard si, dès le début de cette introduction, nous avons cité un extrait de la réponse à l'appel d'offre qui a donné naissance à ce programme. En effet, celui-ci proposait de comprendre « *comment la « ville est faite » ou comment « elle se fait », [et l'approche qui y a prévalu] a été de mettre au premier plan l'identification des acteurs et le décryptage de leurs systèmes d'action* »⁷ (Signoles P. (éd.), 2014, p.13).

⁶ On recense, pour l'essentiel, la thèse de J.-M. Ballout intitulée *Territorialisation par 'ville nouvelle' au Maghreb. Regard croisé sur les projets d'Ali Mendjeli (Constantine) et de Tamansourt (Marrakech)* (2014), travail qui sera présenté dans le Chapitre II le quel traite de l'aménagement urbain des zones étudiées.

⁷ Le Livre 3 du Rapport scientifique terminal a été publié chez L'Harmattan (*op. cit.*), celui-ci porte sur les résultats de recherche de l'axe 3 Territoire(s) et politique(s) dans les périphéries des grandes villes du Maghreb coordonné par R. Cattedra pour la Première Partie (Grands projets urbains), O. Legros pour la Deuxième Partie « Interventions publiques sur les bidonvilles et les quartiers non réglementaires » et A. Iraki pour la Troisième Partie « Réformes institutionnelles et refontes des territoires politico-administratifs dans les périphéries ». Nous avons donc participé, en tant que chercheur junior, aux stimulants échanges qui se sont tenus lors des séminaires thématiques et de l'école doctorale.

Notre thèse interroge le processus d'étalement urbain, entendu comme l'extension de l'urbanisation, à la périphérie de Marrakech. Très concrètement, elle revient à étudier, dans un premier temps, les processus de production des lotissements et de l'habitat urbain qui se situent dans le périurbain et, dans un deuxième temps, le peuplement de ces territoires par de nouveaux habitants, voire leur occupation par des résidents temporaires, ainsi que les modes d'habiter qui s'y déploient. En définitive, notre objectif de recherche vise à trouver des réponses à des questions en apparence simples, telles que : Pourquoi les promoteurs immobiliers publics et privés décident-ils d'investir dans la couronne périurbaine de Marrakech⁸ ? Si l'on suppose que c'est parce qu'ils sont convaincus de vendre leurs constructions un avec profit maximum, on doit alors chercher à savoir pour qui ils conçoivent ces logements. Et, *in fine*, s'interroger sur ceux qui les achètent et pourquoi ils le font-ils ? Il s'agira ensuite d'analyser plus finement la composition sociale de cette population et de s'interroger sur la manière dont elle vit dans ces périphéries résidentielles : quelles sont les modes d'habiter ? Quelles sont les pratiques spatiales ?

Pour ce faire, nous commencerons dans cette Introduction par nous attacher au processus de périurbanisation et l'arrivée de populations « ni vraiment riches, ni vraiment pauvres » dans les périphéries (Point 1). Ensuite, nous exposerons notre démarche : choix des zones d'étude, articulation des analyses, principales notions utilisées et préciser quelles sont, selon nous les limites (Point 2). Finalement, dans un troisième temps, nous présenterons la méthode adoptée pour nos enquêtes – résolument qualitative. En effet, notre réflexion s'effectue pour l'essentiel sur un matériau original que nous avons produit nous-même (Point 3).

Point 1. On peut dire que notre thèse s'inscrit, en gros, dans le cadre des « études urbaines », du moins de celles qui s'attachent plus précisément à analyser le phénomène dit de « périurbanisation ». Généralement, il est souvent considéré par les géographes que les villes se sont essentiellement agrandies/développées par « périurbanisation », ou « suburbanisation », et « rurbanisation » (Beaud P., Bourgeat S., Bras C., 1997, p.474). Si le phénomène de périurbanisation ne date donc pas d'hier, toutefois, l'accélération des surfaces urbanisées qui s'observe actuellement, est, selon de nombreux auteurs, considérée comme une caractéristique de la ville contemporaine (Arlaud S., Jean Y., Royoux D., 2003 ; Jaillet M.-C., 2004). Une des manifestations tangibles de cette inflexion géographique majeure est le brouillage qui en résulte des limites entre l'urbain et le rural,

⁸ Marrakech, quatrième ville du Maroc en nombre d'habitants (900 000), est une cité du Maroc intérieur, capitale de la région Tensift El Haouz. La ville sera amplement présentée dans le Chapitre I. En effet, dans cette Introduction, nous nous attarderons seulement sur caractéristiques qui sont directement en relation avec les problématiques de la périurbanisation et de l'arrivée en périphérie de catégories sociales intermédiaires, lesquelles sont au cœur de notre étude.

et l'émergence d'un entre-deux, diversement qualifié et à l'origine d'un riche vocabulaire conceptuel : espace mixte, interface, frange rurale/urbaine, tiers-espace, suburbain ou périurbain (Cailly L., 2011).

Étalement urbain, périphéries, périurbain, suburbain, rurbain... : à propos de la désignation des espaces situés autour des villes

Roger Brunet insiste sur le fait que l'adjectif *périurbain* désigne tout ce qui est *autour de la ville* mais qui, en réalité, *fait partie de la ville* par les activités et les modes de vie de ses habitants, il nous précise que le trait d'union est admis (péri-urbain) mais n'est pas utile (2005, p.379). Le terme *suburbain* désigne quant à lui une zone périphérique très densément peuplée et proche de la ville-centre. La notion de périurbain est plus large et englobe les banlieues et les espaces plus lointains, à l'urbanisme plus aéré. Enfin, en Europe, certains géographes et urbanistes comme Gérard Bauer et Jean-Michel Roux (1976), René Schoonbrodt (1987), Pascal Beaud (1997), considèrent que les espaces qu'ils dénomment *rurbains* ou « rurbanisés » correspondent aux franges rurales de la banlieue progressivement colonisées par des urbains qui y ont développé, sous la forme de lotissements, un habitat pavillonnaire. Nous n'avons toutefois pas retrouvé ce terme dans la littérature qui traite des villes du Sud.

Henry Viellard-Baron (2011) souligne le caractère planétaire de la périurbanisation. Il appuie son propos sur une analyse comparée entre la dynamique des banlieues françaises, la formation de la périphérie de Buenos Aires, l'extension urbaine du Caire et de Téhéran, ainsi que la composition des villes d'Afrique du Sud. Toutefois, les banlieues ont eu des évolutions différentes selon les pays. Elles sont le lieu résidentiel par excellence aux États-Unis et au Canada, où elles forment le *suburb*. Ce modèle périurbain résidentiel soulève un certain nombre des problèmes que Guy Mercier essaye d'englober dans un article de synthèse (2006) : le développement du périurbain tel qu'il s'engage dans les pays occidentaux offre un accès aisé foncier ; il facilite donc la possibilité d'accéder à la propriété et est en ce sens étroitement relié à la « morale capitaliste » et, plus concrètement, au mode de fonctionnement du système bancaire qui facilite l'accès au crédit immobilier ; il impose des normes en termes d'habitat et d'un habiter centré sur la « petite famille » pavillonnaire (l'idéologie/les mythologies pavillonnaire(s)) ; il favorise l'individualisme, et renforce la dépendance à l'automobile des populations. Nous verrons toutefois dans notre thèse que ce type de développement n'est pas l'exclusivité des villes du Nord et que les extensions urbaines de Marrakech – du moins celles que nous étudions – renvoient à des processus semblables à ceux mis en exergue par G. Mercier.

Toutefois, dans les pays du Sud, les zones périphériques sont parfois des sites déjà occupés par des bidonvilles, dont les habitations sont construites à partir de matériaux de récupération. Ils prennent des noms très variés selon les pays : *barracas* au Mexique, *favelas* au Brésil, etc. À Marrakech, ils sont nommés « *douars* », ce qui peut apparaître, à première vue, comme un abus de langage puisque le terme douar signifie village. Il s'agit en fait d'anciens groupements de populations rurales qui ont connu une forte expansion démographique du fait de l'exode rural qui ont été transformés en quasi-bidonvilles. Dans les années 1980, M. Sebti, géographe marrakchi, qualifiait les douars de Marrakech de « péri-urbains », avec un tiret, pour insister sur leur position géographiques par rapport à la ville historique. Aujourd'hui, les opérations immobilières que nous étudierons pour notre thèse se multiplient ; elles « fabriquent » de l'étalement urbain en jouxtant, encerclant, voire camouflant, ces anciens douars dont certains ont bénéficié d'opérations de restructuration, lesquelles ont notamment, permis d'y amener les réseaux d'eau et d'électricité.

Les zones sur lesquelles porte notre recherche se situent donc *en périphérie* de la ville. Comme le rappelle le Dictionnaire dirigé par J. Lévy et M. Lussault⁹, la périphérie est un terme qui se définit classiquement par rapport au *centre*. Ce centre peut être géographique et/ou être un centre de pouvoir (politique, économique). Toutefois, M. Dumont insiste sur les nuances qui peuvent/doivent être apportées au couple centre-périphérie. Dans son HDR (2013), il souligne, à travers une analyse du périurbain d'un grand nombre de villes françaises, que ce n'est pas parce les projets immobiliers sont situés géométriquement en périphérie, à distance du centre urbain, que les clivages classiques urbain/rural, urbain/périurbain sont opératoires empiriquement. Selon lui, les « *différenciations urbaines propres à ces espaces [urbains/ruraux/périurbains] peuvent être établies au travers trois dimensions : « la connexité, la contiguïté et la rupture » (op. cit., p.32)*. Il montre qu'ainsi, il existe des situations de très forte urbanité pourtant distantes des centres urbains, à savoir « en périphérie ». Cependant cette analyse fine du couple centre/périphérie est loin d'être partagée par les professionnels de l'urbanisme que nous avons rencontrés à Marrakech qui visualisent la périphérie comme se situant en dehors des limites municipales appelées, au Maroc, « périmètre urbain », lequel correspond donc à leur conception du « centre ». Les gestionnaires urbains assimilent, de ce fait, la périphérie de Marrakech aux communes rurales. Pour éviter une mauvaise interprétation des zones d'étude de notre thèse, nous avons privilégié le terme périurbain à celui de périphérie dans le titre de la thèse car nous nous penchons sur l'étalement de la ville qui se situe, à la fois, dans le « périmètre urbain », à savoir au sein des limites municipales/administratives de Marrakech, *et* en dehors du périmètre urbain (en somme, sur le territoire de communes rurales). En effet, le périmètre

⁹ J.Lévy, M. Lussault, 2003, p.725.

urbain de Marrakech comporte en son sein des franges rurales-urbaines tout comme les communes rurales présentent des tiers-espaces, des zones mixtes où il est difficile de dessiner la frontière entre la campagne et la ville. Pour parler dans le jargon des professionnels de la ville de Marrakech, nous travaillons sur ce qu'ils nomment « les extensions urbaines ».

Les travaux de la recherche francophone précédemment mentionnés témoignent de la diversité des villes abordées sous le prisme de l'analyse de la périurbanisation, ce dont témoignent également les innombrables références, issues des études anglo-saxonnes, qui sont données par B. Mbiba et M. Huchzermeyer dans leur article intitulé *Contentious development : peri-urban studies in sub-Saharan Africa* (2002). Ces auteurs regrettent à ce propos le manque de « ponts » entre les études anglophones et francophones à propos du développement périurbain en Afrique.

À la lumière du panorama très rapide des travaux sur la périurbanisation qui vient d'être proposé, et en écho aux réflexions de V. Dupont (2004) et L. Cailly (2011) qui cherchent à adopter une approche internationale du périurbain, on peut suggérer une brève analyse comparative des dynamiques périurbaines à l'échelle internationale. Celle-ci révèle à la fois des éléments de convergence et de divergence. Marqués par une forte attractivité résidentielle et par le desserrement des activités, convoités par une large gamme d'acteurs, souvent en marge de tout contrôle, les espaces périurbains apparaissent comme des lieux d'intenses transformations. Ces bouleversements brutaux et multiples – paysagers, sociaux, anthropologiques, économiques ou géopolitiques – sont pour le moins ambigus. Alors qu'ils expriment pour certains groupes sociaux la réalisation d'un idéal résidentiel, contribuent à l'amélioration de leurs conditions de vie et incarnent la modernité urbaine, ils suscitent par ailleurs des situations de relégation sociale pour d'autres catégories de populations, de nombreux conflits entre les autorités et certains groupes d'habitants, déstructurent les sociétés traditionnelles.... . Les espaces périurbains recouvrent donc, selon les contextes socioculturels et les niveaux de développement où ils se produisent, des processus, des modalités, des causalités et des systèmes d'acteurs d'une grande diversité. Mais, en réalité, au sein d'une même ville, ces différents processus peuvent être simultanément présents et concourir à l'émergence des périphéries différentes qui ne répondent pas aux mêmes enjeux et n'est pas le résultat du même système d'acteurs. C'est ainsi qu'on pourrait dire, en quelque sorte, que les espaces périurbains de Marrakech présentent, une mosaïque des différentes formes que peuvent prendre les espaces périurbains de par le monde. Y sont présents en effet des ensembles d'habitats sous-intégrés de type bidonville, des espaces industriels, des zones résidentielles d'habitats planifiés (de type banlieue pavillonnaire ou non), des espaces « franchisés », pour reprendre le terme d'O. Mongin (2004), qui sont soumis à l'appétit de l'industrie mondiale du tourisme et du loisir, des multinationales de la distribution. Dans le cadre de notre thèse, nous porterons notre attention sur

les espaces périurbains correspondant à des zones résidentielles d'habitat mixte avec une prédominance de maisons en bande.

Si l'on applique les clés de différenciation de M. Dumont aux zones résidentielles que nous étudions, il y a indéniablement une « rupture » physique entre elles et les quartiers péricentraux de Marrakech : discontinuité bâtie, distance au centre, présence de terres à usages agricoles... . Mais il existe une « contiguïté » des formes bâties, ce bâti développé (dans sa technique, son mode de production, et ses formes) étant de type urbain et non rural : il est, par exemple, assez semblable à celui qui résulte des opérations de production de logements de masse visibles dans certains quartiers centraux et péri-centraux de Marrakech (par exemple, à Sidi Abbad et El Massira) (Carte 4 Les trois zones d'étude au sein des différentes entités de Marrakech). De plus, la « connexité » est clairement présente puisqu'il s'agit d'une urbanisation qui se développe sur les routes principales de l'entrée de Marrakech. Aussi, si la focale est placée sur des opérations immobilières « périurbaines », comme l'annonce le titre de la thèse, il n'en demeure pas moins que celles-ci participent d'un processus de fabrication de la ville en périphérie. Et non de la fabrication d'une sorte de sous-produit urbain dont, *ipso facto*, l'*urbanité*¹⁰ ne serait pas visible et n'attirerait que des ruraux de l'arrière-pays proche qui voudraient trouver un logement à Marrakech à des prix inférieurs à ceux proposés dans les quartiers centraux et péricentraux de la ville. Nous rejoignons donc ici R. Brunet, dans le fait que les quartiers périurbains dont il est question dans notre thèse se situent bien « autour » de la ville, ils font, en réalité, partie intégrante de la ville par les activités et les modes de vie de leurs habitants.

Lorsqu'est jeté un premier regard sur les entités étudiées, leurs habitants semblent être des citadins (ce qui sera nuancé dans les Chapitres V et VI) compte tenu de leurs vêtements « modernes » qu'ils portent ou des voitures de gamme citadine qu'ils conduisent, etc. Toutefois, il semble difficile de préjuger des situations sociales des familles qui les habitent. Il semble cependant peu probable, à première vue, que la population des secteurs étudiés ne soit constituée que de migrants ruraux – lesquels sont supposés déclencher le grossissement de zones d'habitat informel comme les douars. Et tout aussi peu probable que le peuplement soit uniquement le fait de l'installation d'une « gentry internationale »¹¹ – supposée être attirée à Marrakech par la mode des

¹⁰ Dans le *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, la notion d'urbanité trouve sa légitimité scientifique dans une perspective de théorisation de la ville (M. Lussault, 2000b). « Caractère proprement urbain d'un espace », « l'urbanité procède du couplage de la densité et de la diversité des objets de société dans l'espace » (*Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, p. 966), ainsi que de la « configuration spatiale » de ce couplage. Selon l'intensité plus ou moins forte du couplage, les auteurs distinguent des niveaux d'urbanité correspondant à des « géotypes qui discriminent des sous-espaces urbains du « géotype central » (qui n'est pas forcément en position de centre géographique) jusqu'au « non-urbain ». Selon cette analyse, l'urbanité serait donc d'autant plus grande que la densité et la diversité « des objets de société » seraient fortes et leurs interactions importantes.

¹¹ Nous reprenons ici une expression de Michel Peraldi.

ryads (maisons traditionnelles bourgeoises de la médina). Mais qui habite donc les logements de ces nouvelles opérations immobilières en situation périurbaine ?

De quelques considérations à propos des classes moyennes

À l'occasion de la réalisation de notre Master 2¹², nous avons pu observer que les habitants des espaces périurbains en question étaient « ni riches », « ni pauvres ». Nous voulons dire par là qu'ils étaient la plupart du temps intégrés à Marrakech économiquement et socialement, sans pour autant vivre dans l'opulence : ils étaient diplômés, avaient un salaire régulier, leurs épouses travaillaient ; ils cherchaient à maîtriser les coûts des transports quotidiens, à placer leurs enfants dans une école privée « pas trop chère », etc. Nous avons considéré, que ces habitants étaient issus de ce qui est communément appelé « les classes moyennes », une manière de faire qui était tout d'abord, convenons-en, une forme commodité. Mais ensuite, nos enquêtes conduites auprès des agents de l'ERAC Tensift¹³, ont montré que cet aménageur et constructeur public, devenu par la suite Al Omrane Marrakech, voulait « viser la classe moyenne » pour commercialiser le lotissement d'El Izdihar dont nous étudions alors la mise en place.

Au démarrage de notre recherche, la présence de membres de catégories sociales intermédiaires en périphérie de Marrakech était assez inattendue au regard de ce que pouvait laisser penser les travaux déjà réalisés sur cette ville et son agglomération (Chapitre I). En outre, cette présence de catégories sociales moyennes paraissait, d'une façon générale, relativement incongrue dans le contexte social marocain caractérisé par de forts clivages sociaux et un certain degré de conservatisme qui freine l'ascenseur social. De ces faits-là, nous nous attendions à rencontrer dans les espaces éloignés du centre-ville, avant tout et surtout, une population pauvre présentant un fort taux d'analphabétisme ou encore une population riche ayant investi dans un *resort* de la palmeraie. Ce peuplement inattendu indiquait-il que les périphéries de Marrakech donnaient à voir l'apparition/les prémices d'un changement socio-spatial ? Quoi que pouvait en être la réponse, il nous semblait que la *Cité ocre* ou la *Ville rouge*, comme les médias appellent volontiers Marrakech, devenait une ville particulièrement intéressante dès lors qu'on parvenait à dépasser les clichés généralement utilisés pour en parler.

¹² Notre mémoire, effectué sous la direction de Bénédicte Florin, était intitulé *El Izdihar : Émergence d'un quartier de classes moyennes à la périphérie de Marrakech : mobilité résidentielle, nouvelles pratiques urbaines, et territorialisation* (Tours, 2006).

¹³ Dahir du 21 mai 1974, portant loi n°1-72-498. Les établissements régionaux d'aménagement et de construction (ERAC), avait pour mission de procéder, dans les limites de leur ressort régional, à l'aménagement de secteur et à l'exécution des programmes de construction ou de viabilisation, soit pour le compte de l'État ou des collectivités locales, soit pour leur propre compte.

Si donc, le terme classe moyenne a été choisi au départ par facilité d'usage, c'est parce que nous n'arrivions pas à qualifier, autrement que par son emploi, les populations non riches, mais solvables que nous voyions agir au jour le jour dans les quartiers que nous étudions. Nous ne sommes évidemment pas la première à rencontrer cette difficulté. Nous avons pu constater en effet que la terminologie « classe moyenne », pour les auteurs¹⁴ de la recherche urbaine dans le Monde arabe qui mentionnent ce segment social, relève souvent plus d'une commodité que d'une entente sur une définition précise même si, peu ou prou, tous s'accordent pour reconnaître la diversité et l'hétérogénéité de ses composantes. Les classes moyennes sont une notion abordée et discutée dans la thèse, étant entendu que l'objet de notre travail ne visera pas à la/les définir. Même si certains auteurs travaillant sur le Maroc, comme H. Rachik (1995), R. Escallier (1994) ou S. Cohen (2004) utilisaient l'expression « classes moyennes », le terme n'en porte pas moins à discussion, voire était contesté. Ainsi, N. Bouderbala, un sociologue ruraliste qui fait autorité au Maroc, préfère parler de « couches sociales moyennes », considérant cette expression comme plus neutre (2001, p. 112). Toutefois, dans le texte où il exprime cette conférence, l'expression « classes moyennes » est pourtant mentionnée directement 21 fois contre seulement une dizaine de fois pour « couches moyennes ». Ce cas illustre à quel point une définition claire vis-à-vis des classes moyennes est difficile à formuler... et à tenir. C'est pourquoi, pour notre part, plutôt que de chercher à définir les classes moyennes, nous avons décidé d'étudier l'emploi qui est fait de cette catégorie, tant par les institutions étatiques (Chapitre III), que par les promoteurs immobiliers (Chapitre II et Chapitre III), et enfin par les habitants eux-mêmes (Chapitre V).

Même si nombreux sont les auteurs qui se sont penchés sur la périurbanisation, les recherches consacrées à la relation entre ce processus et les catégories sociales intermédiaires (les grilles de lecture politique dont elles font l'objet, les cibles commerciales qu'elles constituent, les profils sociologique de leurs membres, la trajectoire sociale des ménages qui en font partie, leur mode de vie,...) le sont beaucoup moins. En France, on recense les travaux (anciens) de Nicole Haumont sur l'habitat pavillonnaire, les recherches plus récentes de l'équipe LISST-Cieu¹⁵ ainsi que ceux, entre autres, de Daniel Pinson et Sandra Thomanin sur les territoires de la maison périurbaine, ceux de Rodolphe Dodier et Laurent Cailly sur les modèles résidentiels, de Jacques Donzelot sur la « tripartition » de la ville (gentrification, relégation, périurbanisation), et encore d'Éric Charmes sur les rapports à autrui dans les tissus périurbains. Les travaux relevant précisément de ce champ d'investigation dans les villes du Monde arabe sont peu nombreux et datés. Parmi eux, il faut noter le

¹⁴ Chez certains auteurs comme J.-F. Troin (2002), F. Navez-Bouchanine (2003), N. Semmoud (2001), B. Florin (1999), M. Ameur (1985), on lira aussi « couches moyennes », « catégories moyennes », ou encore « catégories intermédiaires ». L'ensemble des termes est parfois utilisé, indifféremment, par le même auteur.

¹⁵ Sous la direction de Marie-Christine Jaillet.

numéro spécial de la revue *Tiers-Monde* intitulé *Classe moyenne : la montée et la crise*, publié en 1985. Bernard Kayser, rédige en guise d'introduction un vibrant playdoyer en faveur de l'étude des classes moyennes dans les pays du Sud. Les géographes marocains Mohamed Ameur et Mohamed Naciri y publient un article intitulé *L'urbanisation clandestine : un champ d'action pour les classes moyennes*. Ils alertent sur l'importance économique et sociale de l'urbanisation conduite par et pour les classes moyennes, l'intérêt qu'elle comporte en terme de significations politique et culturelle. Toutefois, il semble bien que ces propos n'aient pas vraiment été entendus. Françoise Navez-Bouchanine explique d'ailleurs le manque d'intérêt des chercheurs pour les classes moyennes et l'urbanisation par le fait que la recherche urbaine dans le Monde arabe (pendant les années 1990) se préoccupait surtout de mettre en évidence les écarts sociaux et économiques. Toutefois, des recherches menées sur les relations entre le changement urbain et les catégories sociales intermédiaires peuvent corriger cette vision des choses. Le mémoire de N. Smida (2001) réalisé dans les quartiers aisés de Tunis va dans ce sens. L'auteur y met en évidence comment un peuplement en apparence très hétérogène, avec des populations nouvellement installées dans ces nouveaux quartiers excentrés, participent de l'émergence d'une classe sociale qu'il qualifie de moyenne ; d'une classe « *hégémonique culturellement, socialement et surtout économiquement qui est en train de rendre son mode de vie et sa culture urbaine comme le référentiel de toute la société tunisoise* » (p.118). D'autres travaux¹⁶, par exemple ceux qui évoquent l'hypothèse d'une gentrification des médinas marocaines permettent d'accéder aux trajectoires un peu particulières et aux expériences quotidiennes, en relation avec l'évolution des cœurs historiques, de certains membres des classes moyennes européennes qui s'installent au Maroc. Parmi eux, se distinguent notamment des artistes, des retraités et de petits entrepreneurs ; certains recoupements/mise en perspectives sont possibles avec une partie des habitants qui vivent dans les zones périurbaines – sur le plan des parcours, des motifs résidentiels, des modes de vie, etc.

Maintenant que nous avons dressé à grands traits les questions et thèmes abordés dans notre thèse, vient le deuxième temps de cette introduction au cours duquel nous présenterons la manière dont nous avons travaillé.

¹⁶ Avec J. McGuinness, nous avons recensé l'ensemble de ces travaux dans l'Introduction du livre que nous avons coordonné avec C. Miller, lequel est intitulé *Médinas immuables ? Gentrification et changement dans les villes historiques marocaines (1996-2010)* (2012)

Point 2. Nous présenterons, tout d'abord, la manière dont nous avons sélectionné les zones d'étude ; ensuite, nous exposerons notre démarche d'analyse avant d'explicitier après pourquoi nous avons mobilisé telle notion ou tel concept. Nous évoquerons enfin les limites concécutives à notre manière de travailler.

Le choix des zones d'étude

Nous avons retenu pour mener des enquêtes précises trois terrains d'observation.. Nous avons sélectionné trois zones parmi les quartiers qui nous semblaient d'un « nouveau type », c'est-à-dire n'appartenant ni aux « espaces stigmates » de l'exode rural, ni aux « espaces spectacles » dédiés au tourisme. Ceux-ci s'avèrent tous trois localisés au nord de la ville (si l'on prend la médina comme centre géographique urbain), dans les secteurs nord-ouest et nord-est de la périphérie (Carte 4). Le premier critère de sélection procède de nos observations générales. D'abord, il convenait que le lotissement retenu soit à vocation résidentielle et en cours d'aménagement, puisque nous ne souhaitions pas étudier l'habitat informel. Le deuxième critère était approximatif et déterministe : il s'agissait de ne pouvoir affirmer aisément, au vu des seuls signes extérieurs, si la zone choisie était habitée par une population riche ou pauvre, afin de respecter notre idée de départ (qui découlait en fait de notre travail de Mater 2) : celle d'appréhender des populations en position sociale intermédiaire qui, soi-disant, n'existaient pas au Maroc et, *ipso facto*, devrait être invisible dans les périphéries de Marrakech, une ville réputée pour ses forts clivages sociaux. Pour respecter encore cette orientation, le troisième critère que nous avons retenu était que, dans la zone sélectionnée, on devait trouver au moins une opération immobilière de moyen standing, autour de laquelle pouvaient s'observer d'autres opérations immobilières. Ce critère nous est en définitive apparu peu pertinent. En effet, les dénominations qu'emploient les promoteurs immobiliers pour qualifier les standings de leurs opérations sont, en général, sur-faites. Les promoteurs immobiliers « sur-classent » à dessein leurs programmes immobiliers, ce qui fait qu'il arrive parfois que des populations moyennement aisées habitent dans des résidences étiquetées de « luxe ». On verra en outre, ultérieurement, que la décision d'habiter dans tel ou tel logement n'est pas qu'affaire de situation économique et professionnelle. Nous avons donc été obligée de constater que, de ce fait, les niveaux de standings immobiliers ne sont pas nécessairement révélateurs de positions sociales. Par exemple, les logements dits « sociaux » peuvent être habités par des enseignants universitaires, lesquels peuvent aussi habiter dans des résidences de haut standing. En conséquence, nous avons décidé en milieu de thèse d'étendre, la deuxième zone d'étude (dite Ennakhil) pour que celle-ci comprenne une résidence affichée « haut standing ». Dans le Chapitre II, nous reviendrons plus en détail sur la façon dont ces zones ont été sélectionnées.

Les trois zones d'études (El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt) sont présentées par le menu dans le Chapitre II. Toutefois, nous pouvons succinctement fournir quelques informations générales sur elles ici. La première zone, que nous avons appelée El Izdihar du nom de l'opération de lotissement qui y est située, est localisée à 6 km de la Koutoubia, la célèbre mosquée de Marrakech – laquelle se trouve à proximité de la non moins célèbre place Jemaâ el Fna, dont on peut dire, compte tenu de sa très forte fréquentation¹⁷, qu'elle constitue le centre de Marrakech. Le quartier El Izdihar, jouxte la route de Safi ; il comporte des immeubles de moyen standing avec des logements, et des commerces en rez-de-chaussée, une résidence fermée de maisons, des villas de taille modeste, ainsi qu'un ensemble de maisons érigées, en grande partie, en auto-construction. La deuxième zone, que nous avons appelée Ennakhil, du nom de l'arrondissement urbain où elle s'inscrit, se trouve à 8 km du centre de Marrakech, sur la route de Fès, à proximité de deux douars réhabilités de la palmeraie (Diour Boun et Tounsi). Cette zone regroupe cinq résidences fermées de différents standings et elle offre des commerces d'un type banal puisqu'on les trouve fréquemment dans les périphéries urbaines (station-service, hypermarché...). La troisième zone, dénommée par nous « Tamansourt », du nom de l'opération de « ville nouvelle » engagée par les autorités et de l'opérateur public de l'Habitat Al Omrane, est la plus éloignée du centre de Marrakech : elle se situe à 15 km sur la route de Safi. Elle localise trois opérations immobilières, dont deux consistent en la production de maisons en bande et la dernière en un complexe de petits immeubles de moyen standing. Ainsi, dans les trois zones d'études, se trouvent des logements dont certains, mais pas toujours, peuvent être qualifiés de moyen standing, et dont le plus souvent les promoteurs immobiliers disent les destiner « à la classe moyenne », au singulier, ce que l'on expliquera dans le Chapitre II et le Chapitre III.

La démarche adoptée pour la thèse

Pour étudier le processus de l'urbanisation de ces trois secteurs périurbains, nous avons procédé à une *analyse de plusieurs niveaux qui s'organise en deux axes* et qui part du postulat que l'étalement urbain est le résultat de l'interaction complexe des *contextes* et des *pratiques* des acteurs sociaux, ces derniers faisant avec ces contextes qui les ont, en partie, mais pas complètement, disposés à agir de telle ou telle manière¹⁸. On entend par *contexte* le cadre dont nous avons parlé dès le début de

¹⁷ La place Jemaâ el Fna concentre sur une surface relativement restreinte une impressionnante diversité de fréquentation : des résidents de la médina qui la traversent, ceux qui y exercent une activité professionnelle, commerciales, des restaurateurs, des conteurs, des charmeurs de serpents, des habitants de Marrakech qui s'y promènent, des touristes nationaux et internationaux, etc.

¹⁸ Nous formulons notre démarche d'analyse à la manière de B. Lahire lorsqu'il tente de trouver une formule scientifique unificatrice qui permette de saisir l'enchaînement complexe des causalités propre à expliquer le pourquoi et le comment des réalités sociales, et donc des productions spatiales. Ainsi, dans son livre intitulé *Monde pluriel : penser l'unité des sciences sociales*, le sociologue explique : « *Comprendre pourquoi des individus particuliers, anonymes ou célèbres, ou des groupes sociaux, petits ou grands, font ce qu'ils font, pensent ce qu'ils pensent, sentent ce qu'ils sentent, disent ce qu'ils disent, voilà un condensé en quelques mots de l'objectif des sciences sociales – sociologie, histoire, anthropologie,*

l'Introduction en citant M. Lussault, celui qui configure, contraint et donne certaines bases aux pratiques des acteurs sociaux. Les contextes sont multiples, ils peuvent être urbains et institutionnels notamment. Nous entendons par *pratique*, le faire et les actes, les pratiques sociales et spatiales qui participent à produire de la ville, à savoir les pratiques d'aménagement et de construction des quartiers périurbains et de l'habitat qui s'y situe ; les pratiques des lieux des habitants qui fréquentent et agissent avec les lieux urbains. Ces pratiques sont parfois articulées et conscientisées comme telles par les acteurs sociaux, on les nommera alors stratégie. On entend par acteurs sociaux, pour reprendre une fois encore M. Lussault, ou un individu (en l'occurrence l'habitant) ou ces acteurs très particuliers que sont les groupes (en l'occurrence, les promoteurs immobiliers) et les institutions (en l'occurrence, il s'agira le plus souvent d'Al Omrane Marrakech, du ministère de l'Habitat, et des instances du pouvoir royal) (1996, p.34). En d'autres termes, nous considérons que les stratégies qui produisent de l'urbanisation opèrent dans un contexte doublement particulier (institutionnel à l'échelle du Maroc ; urbain, à celle de Marrakech), et qu'elles sont le fruit de pratiques sociales et spatiales des acteurs (qui ne sont pas nécessairement des producteurs immobiliers), lesquelles pratiques résultent de l'histoire individuelle des individus, des valeurs qu'ils revendiquent, de leurs aspirations, et de la sociologie (c'est-à-dire des groupes sociaux auxquels les individus appartiennent). Il va de soi que ces valeurs et aspirations individuelles découlent, en partie, du contexte institutionnel et du contexte spatial.

Ainsi, *le premier axe* de notre démarche d'analyse consiste en une compréhension des « contextes ».

- En premier lieu sera rappelé et analysé le *contexte historico-géographique* de Marrakech, pour établir comment Marrakech est, peu à peu, devenue une ville diffuse, une ville qui s'étale. Car pendant longtemps, elle est restée une ville compacte, ramassée sur ses différents noyaux denses (que sont la médina, Guéliz (l'ancien centre colonial), et les douars périphériques), sans doute parce qu'elle n'a pas été soumise de façon continue à une croissance démographique explosive. C'est en tout cas ce que met en avant Yves Courbage, démographe, quand il souligne le fait que « *depuis 1960, Marrakech a gardé un rythme de croissance [de sa population] somme toute modeste : 2,7% par an entre 1960 et 1971 et entre 1982 et 1994, tombé récemment à 2% par an seulement. On est loin des croissances des villes du Maroc notamment, dont le gigantisme réel ou supposé a pu faire craindre le pire, Casablanca par exemple, où les plus hautes autorités politiques dans les années 1960, avaient poussé ce cri d'alarme : « Il faut freiner Casa ! » »* (2009, p.93).

géographie, linguistique, économie, etc. [...] Cet objectif, il me semble que ces sciences l'atteignent d'autant plus précisément avec d'autant plus de pertinence qu'elles saisissent les pratiques au croisement des propriétés sociales des acteurs et des propriétés sociales des contextes dans lesquels ils inscrivent leurs actions » (2012, p.21, souligné par nous).

- En deuxième lieu, nous envisageons *le contexte d'aménagement* des secteurs périurbains que nous avons décidé de prendre comme exemples. Quels sont les acteurs impliqués dans ces projets d'aménagement (de lotissements) ? Pourquoi, du point de vue de l'aménageur, tel ou tel secteur de la périphérie a-t-il été choisi pour y localiser ces différents projets ? Quels sont les rôles occupés par la municipalité et l'Agence urbaine, théoriquement responsables de la régulation du développement urbain, dans la décision d'aménager ces zones ? A quel niveau l'État marocain engagé dans la voie de la décentralisation, intervient-il dans les décisions qui affectent localement la production de l'urbanisation. En résumé, on essaiera de comprendre quels principes ont prévalu pour l'aménagement de ces zones et on s'interrogera de voir si, parmi ceux-ci, l'un s'avère plus déterminant que les autres.

- En troisième lieu, nous présenterons et analyserons le contexte institutionnel afin, d'une part, d'éclairer ce qui a permis aux « opérateurs » publics et privés de l'habitat de se positionner sur le devant de la scène de la production des nouveaux espaces urbains et donc d'en éloigner les particuliers ; et, d'autre part, d'identifier les raisons qui expliquent pourquoi ces opérateurs sont, depuis quelques années, en mesure d'énoncer, et même d'annoncer parfois, à l'avance, qu'ils dédient leurs opérations immobilières « à la classe moyenne » alors que ce vocable était, il y a peu de temps encore, fortement déconsidéré au Maroc.

Le *deuxième axe* d'analyse vise à établir et expliquer les pratiques des acteurs qui participent au processus de fabrication de la périphérie urbaine marrakchia. Un premier ensemble de pratiques correspond au groupe des producteurs de l'habitat, c'est-à-dire des acteurs qui sont les maîtres d'ouvrage dans la production des logements érigés sur les zones d'étude. On distingue différents types de pratiques, selon que l'on a affaire à l'opérateur public de l'Habitat (OPH), Al Omrane Marrakech, aux grands promoteurs immobiliers privés, aux moyens et petits promoteurs, et enfin, aux autoproducteurs de logements. Il découle de notre analyse une clarification de l'enchaînement des actes qui sont au cœur même du *procès de production*¹⁹ des opérations immobilières localisées dans l'aire d'étude. Est également rendue possible, à partir des données recueillies, une meilleure compréhension de ce qui pousse un producteur de logements à s'engager dans une telle activité, au-delà de l'évidente quête de profits qui constitue le moteur de l'activité des promoteurs immobiliers privés. Sur un autre plan, nous analyserons le peuplement, afin d'un côté de tenter d'en identifier sociologiquement la composition et, d'un autre côté, afin de cerner les modes d'habiter. Par mode d'habiter nous entendons la définition de M. Stock, c'est-à-dire les manières spécifiques qu'ont les

¹⁹ Nous employons l'expression « procès de production » en référence aux travaux de Christian Topalov sur les promoteurs immobiliers (1973), dans le sens de l'enchaînement des actions qui participent de la production des biens immobiliers.

habitants temporaires et permanents de se relier aux lieux géographiques en général et pas de se relier à leur seul lieu de résidence (2004).

Notions et concepts

Ces différents niveaux d'analyse, qui constituent la trame de notre démarche de recherche, ont nécessité de mobiliser plusieurs notions et/ou concepts avec lesquels nous avons travaillé les matériaux recueillis (paroles des aménageurs, des promoteurs immobiliers, des habitants, etc.).

À propos des mobilités résidentielles

Au démarrage de notre thèse, c'est la notion de *mobilités résidentielles* qui a inspiré notre démarche d'analyse. En effet, le processus d'urbanisation de la périphérie peut être lu comme le peuplement de quartiers excentrés, où certaines populations – et pas d'autres – ont décidé d'y emménager, donc de réaliser un déménagement intra-urbain (une mobilité résidentielle, dans le langage des géographes et des sociologues). Eva Lelièvre et Claire Lévy-Vroëlant (1989) soulignent que la décision de changer de logement, qui appartient en principe aux ménages, met en jeu une multiplicité de facteurs entre hasard et nécessité, liberté et contrainte : « *La mobilité résidentielle ou la sédentarité implique pour l'acteur un choix issu de la combinaison de plusieurs logiques. Rien n'est inscrit a priori ni dans la seule offre de logements existants, ni dans les seules caractéristiques des ménages. Il faut donc plutôt penser à des systèmes complexes et évolutifs, intégrant la structure démographique, les caractéristiques des populations, le marché de l'emploi, l'offre de logements, les politiques locales et nationales* ». Sur notre terrain, nous retrouvions donc un point d'équilibre explicatif : entre le singulier (acteur, ménage) et le pluriel (démographie, structure de l'offre de logements, etc.) ; soit l'individu et la société, ce qui nous intéressait principalement.

Toutefois, la notion de mobilité résidentielle n'était pas sans nous poser problème. Traditionnellement, dans les recherches sur les mobilités résidentielles, celles-ci sont entendues comme des déménagements intra-urbains et on les oppose aux « migrations ». Le travail que nous avons entrepris nous a obligée à (re)poser la question des types d'espaces (l'urbain, le rural, au sein ou non du territoire national) concernés par la notion de mobilité résidentielle. En effet, l'usage du terme de mobilité résidentielle *stricto sensu* nous obligeait à évacuer les nouveaux Marrakchis issus d'autres villes du Maroc de notre analyse, alors même que leur arrivée pouvait renseigner sur l'attractivité du périurbain de Marrakech. Nos enquêtes nous ont de fait rapidement montré que les déménagements vers la périphérie « ni vraiment riche, ni vraiment pauvre » de Marrakech résultant pour partie de mobilités interurbaines (entre Marrakech et des petites villes, des villes moyennes ou même de grandes villes du Maroc). À ces mobilités interurbaines inscrites dans le cadre territorial marocain, s'ajoute, pour les quartiers périurbains étudiés, l'arrivée d'Européens, même si elle reste

modeste et certainement plus faible qu'en médina. Ce constat va dans le sens de nombreux travaux qui établissent que le desserrement actuel des villes du Sud est lié à une redistribution intra-agglomération et inter-agglomération de la population, tandis que l'exode rural est devenu relativement marginal dans la croissance urbaine.

Nous adopterons donc ici une analyse « multiscalaire » des mobilités résidentielles (Coslado, Spire, *et al.*, 2009). Celle-ci vise à prendre en compte la complexité de configurations où s'entremêlent migrations de villes à villes, migrations d'une ville d'un autre pays vers Marrakech et déménagements internes à Marrakech. L'arrivée d'Européens à Marrakech renvoie à la nécessité de la construction d'une problématique commune entre les mobilités urbaines au Nord et au Sud (Dureau F., Lévy J., 2007). La circulation d'Européens, qui ont investi (financièrement, socialement, etc.) à Marrakech mais encore bien souvent dans d'autres villes, nous place face à un phénomène habituellement peu attendu quand il est question de mobilités résidentielles : les migrations transnationales. Celles des Européens à Marrakech dessinent une direction migratoire – Nord-Sud – souvent délaissée dans les recherches sur la migration internationale, mais qui connaît actuellement un regain d'intérêt²⁰. Ces migrations d'un nouveau type entraînent l'émergence de modes de vie fortement structurés par la mobilité ; et ce phénomène qui nous conduira à vérifier ce sur quoi de nombreux auteurs s'accordent : à savoir que la mobilité est aujourd'hui un « fait social total ».

Des travaux sur les mobilités résidentielles²¹, nous avons repris la notion d'*itinéraires résidentiels* (comme nous l'a vivement conseillé B. Florin²²). Cette notion invite à une étude compréhensive de la succession d'habitats dans lesquels ont vécu une famille et/ou un individu dans le temps long. L'expérience par un individu des différentes échelles spatiales que recouvrent ses parcours migratoires – de la ville aux quartiers fréquentés et aux logements habités – à laquelle s'articule le parcours des générations antérieures et celles de la famille de l'individu, donne un contenu et un sens aux itinéraires et structure les relations entre itinéraires et espace urbain. Ce sont, propose Bénédicte Florin, « *les relations polysémiques [sens et contenu] entre les parcours [résidentiels], les espaces où ils se déploient – ou bien où ils se fixent – et le cadre sociétal dans lesquels ils s'inscrivent,*

²⁰ En témoigne le projet de recherche en cours intitulé *Mobilités Nord-Sud : nouvelles mobilités migratoires de l'Europe vers le Maghreb*, piloté par M. Peraldi, L. Terrazzoni et A. Poli. Cette étude est partie du constat que les migrations du Nord vers le Sud sont globalement négligées alors qu'elles prennent de plus en plus d'ampleur, comme le montrent les *tourist studies* intégrant depuis longtemps les dynamiques de poly-résidence. Tandis que certaines mobilités touristiques peuvent être assimilées à des mobilités migratoires (retraités, polyrésidentialité), l'installation de ressortissants des pays du Nord dans ceux du Sud (des Européens au Maghreb par exemple), prend aujourd'hui des formes de plus en plus variées et s'incarne dans des figures très diverses. Ainsi, les catégories pour appréhender ces flux – telles celles d'expatriation, de tourisme ou encore de retour au pays – ne suffisent plus à restituer l'articulation complexe des trajectoires et la variété des profils.

²¹ C. Lévy-Vroelant (1992), C. Bonvalet et A.-M. Fribourg (1990) et B. Florin (1999).

²² En effet, B. Florin a une longue expérience de cet outil notionnel. Elle l'a abondamment utilisé à l'occasion de son travail de thèse, laquelle s'intitule *Itinéraires citadins au Caire : mobilités et territorialités dans une métropole du monde arabe* (1999).

qui peuvent nous éclairer sur les processus d'appartenance » et d'appropriation des espaces urbains (2002, p.120). C'est sur la base de ces réflexions que nous serons amenée, lorsque nous étudierons la genèse des modes d'habiter, à faire des allers-retours entre les pratiques spatiales et le contenu des itinéraires résidentiels.

À propos du concept de champ (Bourdieu)

L'analyse du contexte institutionnel nous a amenée à nous saisir du concept de *champ* de P. Bourdieu, destiné, selon sa définition générale, à rendre compte des régions déterminées du monde social différencié qui ne peuvent être réduites aux structures globales de la société dont elles font partie (Pinto L. [en ligne, s.d.]). Ce concept a été déployé par P. Bourdieu à propos du champ de production de la maison individuelle en France. Il nous a permis, dans notre étude, de tenter de décrypter, dans l'analyse institutionnelle, la façon dont l'État marocain²³ participe de la lente « construction » d'une activité économique autonome : celle de la production immobilière réglementaire, qui s'exprime par l'avènement progressif de ses « propres » règles, techniques, et d'un vocabulaire spécifique.

Toutefois, le concept de champ n'éclaire pas que l'analyse de type institutionnel, il oriente également l'analyse des pratiques des producteurs de l'habitat. En effet, l'inégalité des positions des producteurs et les concurrences comme nous les avons observées dans le champ de la production du logement expliquent, en grande partie, les manières de construire et de vendre ces logements que proposent les opérations immobilières situées dans nos zones d'étude. Cela dit, ayant entendu les conseils de B. Lahire, lequel considère le concept de champ comme sur-explicatif (2012, p.143 et p.224), mais surtout compte tenu les résultats de l'enquête empirique que nous avons menée, nous n'accordons pas au concept de champ une place centrale dans notre réflexion. En effet nous avons, au bout des entretiens et des observations sur le terrain, dû admettre que les motifs qui « *font courir* » (pour reprendre l'expression de B. Lahire) les promoteurs immobiliers et les incitent à s'engager dans leur activité de producteurs de logement, ne sont pas tous appréhendables par la théorie des champs ; *a fortiori*, il en va de même, et bien plus encore, pour les particuliers qui produisent des logements (les autoproducteurs). Nombre de motivations, qu'elles concernent les cadres d'Al Omrane Marrakech, ou les producteurs professionnels privés et non professionnels, se révèlent donc « hors-champ ». Autrement dit, toutes les pratiques ne peuvent pas s'expliquer uniquement par les enjeux propres au champ de la production immobilière, ni même au champ

²³ Surtout et avant tout *via* ses institutions que sont le pouvoir royal, le ministre et le ministère de l'Habitat, et le Groupe Al Omrane.

transversal du pouvoir politique, qui opérerait, si l'on suit la pensée de P. Bourdieu, comme une sorte « de méta-champ ».

À propos des modes d'habiter

Nous avons également mobilisé la notion de *mode d'habiter* pour saisir les pratiques des différents lieux dans lesquels les habitants s'investissent, au quotidien et en dehors du quotidien. En ce qui concerne cela, nous reprenons la proposition du géographe M. Stock : « *Les modes d'habiter définissent les manières dont les individus habitent un ensemble de lieux, qu'ils mettent en réseau des lieux, des manières de synthétiser un ensemble de « pratiques des lieux »* » (2004, p.4). Cette position a pour nous l'avantage d'adopter « *le point de vue de la mobilité au lieu de celui de la sédentarité [...], dans le sens où la première vision [intègre dès le départ] le fait que plusieurs lieux sont habités par un individu, [tandis que] la seconde fait comme si un seul lieu était habité par un individu* » (op. cit., p. 7 et 9). Ainsi mobiliser, le concept de mode d'habiter nous permettait d'intégrer plus aisément cette question compliquée qui est celle des rapports aux lieux des personnes mobiles (entre autres celles qui ont des résidences touristiques dans les zones d'étude – lesquelles peuvent être des Marocains résidents à l'étranger, des Européens, des Casablancais...). La notion de mode d'habiter s'est donc avérée, en cours de recherche, plus adaptée à nos préoccupations que celle de citoyenneté – que nous avons pensé utiliser au départ et que certains géographes utilisent pour analyser les pratiques urbaines. En effet, le mode d'habiter nous semble davantage fondé empiriquement. Il parle de choses que nous pouvions observer – des gens qui font des choses, dans des lieux précis, et dont ils pouvaient nous parler explicitement et non pas seulement « *clandestinement ou aux seuls détours d'une phrase, d'une habitude, d'un geste* »²⁴.

À propos de représentation(s)

Le concept de *représentation* est présent en arrière-fond de notre travail. Simplement, nous avons essayé d'éviter l'usage fourre-tout que vilipende M. Stock, et qui est fréquent, à savoir une utilisation qui n'opère aucune distinction entre ce qui relève de la mémoire, de l'imaginaire, du fantasme, de l'imagination ou du symbolique (2002, p.8). Donc, dans notre thèse, si le concept de représentation passe à l'occasion en *avant-plan*, ce sera avec une de ses dimensions précises. Ainsi, seront mises en évidence les « visions » des aménageurs-urbanistes qui sont, par exemple, sous-tendues par l'idéologie de l'efficacité et les principes du développement durable et de la gouvernance urbaine. Ailleurs, nous parlerons de « mythe », comme quand nous évoquons l'idée, largement répandue, que les prix de l'immobilier vont « toujours grimper à Marrakech ». Dans le

²⁴ Nous citons ici M. Lussault (1996, p.36) lorsqu'il évoque la difficulté de travailler à partir du concept de citoyenneté, in le fascicule n°29 d'URBAMA intitulé *La citoyenneté en questions* (1996).

même ordre d'idée, il sera question de « l'imaginaire » et des « fantasmes » que véhicule une ville comme Marrakech. Seront également abordés les « souvenirs », comme le souvenir de l'habitant qui voit sa mère jardiner dans le patio de la maison de son enfance. Il sera question du « rêve », par exemple, celui de posséder une maison individuelle ou d'habiter à Marrakech. En somme, les représentations seront pour nous, en reprenant à notre compte une proposition de M. Lussault, des « instances idéelles », étant entendu que nous n'opposons pas instances idéelles et pratiques ; c'est-à-dire que les différentes modalités/manifestations des représentations instituent des pratiques et sont instituées par les pratiques. De fait, nous verrons que celles-ci ne s'inscrivent pas dans une « causalité linéaire simple entre l'idéal producteur et le matériel produit, mais [que], en réalité, entre l'instituant et l'institué, il y a un va-et-vient incessant » (1996, p.35). Ainsi, nous n'étudierons pas d'un côté les pratiques et les représentations, mais comment les représentations nourrissent les pratiques, et vice-versa.

À propos des affects

Il reste encore à introduire une notion abordée en filigrane dans la thèse, celle des *affects*, que l'on emprunte à l'économiste (et philosophe) Frédéric Lordon (2013) dans son ouvrage intitulé *La société des affects : pour un structuralisme des passions*. L'auteur appuie ses réflexions sur les écrits de Spinoza²⁵, pour qui les affects sont les dispositions affectives élémentaires s'opposant, sur un plan théorique, à ce qui relève de l'intellect, et qui ne sont pas spontanément conscientisées par les individus. Concrètement, c'est donc aux émotions, aux peurs, aux aversions et aux désirs qu'il s'agit de laisser une place dans notre étude du processus de fabrication de la ville à la périphérie de Marrakech. La thèse de F. Lordon peut être résumée comme ceci : les affects contribuent à influencer fortement le choix et les pratiques des individus, et ils sont les effets des structures dans lesquelles les individus sont plongés. Nous pouvons nous accorder avec cette thèse car même si notre position de recherche n'a pas de rapport direct avec le structuralisme, elle ne verse pas non plus dans un individualo-centrisme qui serait oublieux des forces sociales, des structures et des institutions ; c'est d'ailleurs la raison pour laquelle une partie de la thèse est consacrée à l'analyse du contexte/du cadre des actions (cf. supra). F. Lordon affirme ainsi « on ne voit pas en effet par quelle malédiction intellectuelle il y aurait à choisir entre deux aspects également pertinents, et

²⁵ Le spinozisme constitue le point de départ des réflexions de F. Lordon. En effet, « philosophe classique, par là préoccupé du problème des passions, Spinoza n'en propose pas moins une conceptualisation des affects aussi contre-intuitive que rigoureuse, et surtout aussi éloignée que possible de tout psychologisme sentimental. Car voilà à quoi tient le paradoxe spinozien : à une théorie radicalement antisubjectiviste des affects [...] ordinairement pensés comme le propre par excellence d'un sujet. Il faut en effet cette performance intellectuelle : garder les affects mais en se débarrassant du sujet (qu'on pensait être leur nécessaire point d'application), pour dépasser l'antinomie des émotions et des structures, puisque, le sujet évacué, le support des affects, individu certes, peut être rendu à ses environnements institutionnels [...] » (2013, p. 10).

manifestement complémentaires, de la réalité sociale – les émotions des hommes, le poids de détermination des structures – que rien ne devrait opposer en principe... si ce n'est la construction conflictuelle de positions théoriques qui les a posés comme exclusifs l'un de l'autre » (op. cit., p.10). Il était d'autant plus évident pour nous de relier la réflexion sur la place des affects à notre travail que des sociologues comme Marc Augé (1989), Pierre Bourdieu (1990), Jean-Didier Urbain (2008) ont montré que, en matière de promotion immobilière et, plus particulièrement, de commercialisation de l'habitat individuel – ou plus généralement en matière de publicité –, les promoteurs immobiliers jouent abondamment des affects des candidats aux logements qu'ils produisent. Certaines publicités que nous nous sommes procurées à Marrakech seront d'ailleurs analysées dans cette perspective (au Chapitre V, qui traite des pratiques des producteurs de l'habitat). Mais il sera également question des affects dans le Chapitre VI qui porte sur les modes d'habiter. En effet, quoi de plus évident, et donc d'essentiel, que de s'interroger sur le poids des affects à propos de *l'habiter* à Marrakech, quand de nombreuses personnes que nous avons enquêtées nous ont dit être « prises de passion pour Marrakech » et ont, ensuite, décidé de s'y installer ou d'y résider pendant un temps. Toutefois, chacun sait qu'il n'est nul besoin d'habiter à Marrakech pour que l'habitat soit mis en relation avec les affects ; relation qui pourrait même parfois être qualifiée de sentimentale, du fait que le logement habité est vécu comme un objet personnel, intime, auquel les individus s'attachent. L'habitat, mais aussi le quartier d'habitation ou les quartiers dans lesquels on a des pratiques, ainsi que la ville dans laquelle on vit, peuvent être lus comme *objets de désir* (ou d'aversion) qui nourrissent l'imaginaire individuel et social, et se nourrissent des valeurs et mythologies qui infusent la société et constituent de ce fait des *mémoires* individuelles et sociales. En définitive, la notion d'affects permet de mieux saisir pourquoi les instances idéelles, les représentations ou l'ordre symbolique des choses sont si efficaces dans l'ordre des choses physiques ; autrement dit, de mieux comprendre comment ces affects peuvent avoir un effet performatif, et donc produire des espaces, fabriquer de la ville.

Limites de notre approche

De notre position de recherche et des problématiques soulevées par la question de la périurbanisation dans ses rapports avec les segments sociaux intermédiaires dans le contexte d'une ville marocaine, découle le fait que nous avons privilégié une démarche « englobante ». Nous adopterons ainsi un angle de vue qui englobe dans un même mouvement ce qui relève de la production de l'espace urbain « par le haut » et celle « par le bas ». En effet, comme nous l'avons déjà dit, ces deux processus sont habituellement pensés et approchés de façon séparée ; et cela y compris dans le programme de recherche *Faire la ville en périphérie* que nous avons mentionné plus haut, car les chercheurs impliqués dans le programme travaillaient le plus souvent, mais pas

systématiquement, sur une approche plutôt que sur une autre. Pour notre part, ce qui nous intéressait en abordant la « co-production » urbaine, c'était de pouvoir travailler les deux volets ensemble, afin de cerner l'articulation et les va-et-vient – en d'autres termes la dialogique – qui s'opèrent entre ces deux mouvements de fabrication urbaine.

Toutefois, ce postulat de départ comporte des inconvénients évidents. En effet, il place le chercheur dans une posture de « généraliste » par rapport à son objet de recherche. Nous sommes ainsi consciente que notre étude des promoteurs immobiliers marocains n'utilise pas au mieux les apports de la sociologie des professions, alors que les travaux les concernant, quoique trop peu nombreux, inviteraient à insister sur ce sujet. Sur un autre plan, nous n'avons pas davantage tenté de réaliser une présentation de type ethnologique ou micro-sociologique d'une communauté de voisinage vivant dans une résidence fermée, alors que ce type de groupement de population constitue probablement un laboratoire des nouveaux rapports sociaux qui sont en train de prendre forme dans la société marocaine. Notre travail tente toutefois d'éviter la dichotomie classique entre, comme nous l'avons déjà dit, les structures (les institutions étatiques, le champ de la production immobilière) et les actions individuelles (celles conduites par un petit promoteur ou à un simple habitant, par exemple). Mais aussi entre : la production (que représente l'offre immobilière) et la consommation (que représente la demande en logement ou pour certains types de logements) ; le capital (les investissements financiers de l'économie immobilière et touristique) et la culture des individus (les goûts et les aspirations individuelles²⁶). Ainsi, nous essayons d'insister sur la combinatoire des relations subtiles qui s'établissent entre tous ces éléments, qui participent de la fabrication des espaces résidentiels périphériques de Marrakech. Ce faisant, les concepts et les notions utilisés pour tenter de dessiner cette vue d'ensemble des conditions et déterminants de l'étalement urbain, sont empruntés à différentes disciplines, telles que la géographie, les sciences politiques, la sociologie, l'économie, etc. Il est évident que tenter de clarifier comment les pratiques de « l'habiter » participent de la production urbaine ne nécessite pas de mobiliser les mêmes notions que de rendre compte du pourquoi les promoteurs immobiliers proclament qu'ils construisent des logements « pour la classe moyenne ».

Maintenant que notre manière d'analyser notre objet de recherche a été clarifiée et que ses limites ont été établies nous allons, dans un troisième temps, expliciter la façon dont nous avons mené nos enquêtes sur le terrain.

²⁶ Aspirations qui, comme les préférences culturelles, peuvent être considérées comme forgées dans les cadres très divers de socialisation des individus et, par conséquent, comme esquisant des profils individuels dissonants – à forte individualité – qui ne sont pas réductibles aux seules dispositions acquises par injonction des grandes structures sociales de (État, école, famille, champ d'activité professionnelle...) et par les expériences au sein de celles-ci (Lahire B., 2004).

Point 3. Dans la logique de notre démarche, construite pour étudier la fabrication des zones résidentielles que nous avons retenues comme exemples, en privilégiant l'hypothèse de la « co-production urbaine », notre travail de terrain a combiné plusieurs techniques d'enquêtes qualitatives afin d'embrasser dans une même perspective les tenants de la fabrication urbaine « par le haut » et de la fabrication urbaine « par le bas ». Pour l'essentiel, il s'est agi de :

- *recueillir un corpus de données décrivant les contextes étudiés* (Marrakech, les zones d'étude, les politiques de l'habitat et d'urbanisme)
- *de fabriquer un autre corpus de données sur les pratiques des acteurs sociaux étudiés* (comprenant, principalement, mais non exclusivement, l'ERAC Tensift-Al Omrane Marrakech, l'Agence urbaine, les promoteurs immobiliers, les habitants).

- D'une part, nous avons recueilli des informations pour comprendre et analyser le contexte urbain, à savoir la dynamique socio-spatiale de nos trois zones d'étude (El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt), inscrites dans celles de Marrakech et de son aire d'influence. Ces données proviennent des travaux académiques antérieurs sur Marrakech²⁷, des recensements généraux de la population (RGPH 1984, RGPH 1994, RGPH 2004), des diagnostics territoriaux et des plans d'urbanisme et d'aménagement disponibles à l'Agence urbaine, des rapports d'étude sur l'habitat de la région de Marrakech établi par l'Inspection régionale de l'Habitat, des rapports annuels d'activité de l'ERAC Tensift²⁸, des « fonds de dossier » des demandes de permis de construire (PC) de l'Agence urbaine²⁹, des études du Haut-Commissariat au Plan (situé à Rabat) sur l'évolution de la société marocaine, de la base de données électroniques sur les investissements du Centre régional d'investissement de Marrakech (CRI), de la base de données des dépôts des permis de construire (Agence Urbaine), de la base de données des mises en chantiers (Observatoire de l'habitat), de la base de données des réceptions de plaintes et contentieux dans le domaine de l'urbanisme (Wilaya), des bases de données du Centre régional du tourisme (CRT) et la délégation locale du ministère du Tourisme à Marrakech qui décrivent la vitalité des activités touristiques et culturelles à Marrakech. Ces données s'étendent sur une période allant de 2000 à 2013.

²⁷ Étant donné que les travaux académiques portant sur Marrakech sont amplement présentés et discutés dans le Chapitre I, nous n'entrons pas dans les détails ici.

²⁸ Dans le même ordre d'idée que la note de bas de page précédente : les rapports/documents officiels cités dans ce paragraphe font l'objet de discussions (quant à leur contenu et/ou leur forme) dans les trois premiers chapitres, si bien que nous ne développons pas de réflexions à leur sujet dans le cadre de ce point méthodologique de l'Introduction.

²⁹ Le 10 septembre 1993 a été promulguée la loi n°1.93.51 instituant les Agences urbaines. Organisme régional ayant en charge la planification et la gestion du développement urbain sous contrôle du wali. Cet organisme public est donc censé, entre autres fonctions, de faire respecter l'urbanisme réglementaire au niveau local.

- Sur un autre plan, il nous a fallu produire nous-même toute une série de données, en particulier pour nourrir le thème des pratiques des acteurs sociaux étudiés. Celles-ci sont peu documentées, et pour cause, les quartiers étudiés sont très récents : les premières opérations immobilières datent de 1999/2000, et sont localisées à El Izdihar, celles qui sont situées à Tamansourt et Ennakhil ont été contruites entre 2004 et 2011. Pour réaliser nos enquêtes, nous avons combiné les techniques de l'observation, de la discussion ouverte, de l'entretien semi-directif, et du recueil de discours déjà prononcés.

En ce qui concerne la technique utilisée pour l'observation, nous nous sommes « installée » à différents postes où l'on pouvait repérer les comportements de la vie quotidienne et sociale pour essayer d'identifier les pratiques des habitants : dans les espaces publics (qui sont pour l'essentiel des terre-pleins centraux qui séparent les voies de circulation), dans les cafés (El Izdihar, Ennakhil) et de petits marchés (Ennakhil), ainsi que dans les parties communes des immeubles et résidences fermées (El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt). En outre, à maintes reprises, nous avons sillonné à pied, en bus, en taxi, en mobylette, en voiture, tous les axes des quartiers étudiés pour y observer les pratiques. Nous avons également passé du temps auprès de deux familles originaires de Marrakech dont nous avons partagé la vie quotidienne.

Pour ce qui est des discussions ouvertes, elles se sont établies avec les commerçants travaillant dans les quartiers d'étude ou à leur proximité (épiciers, pharmaciens, employés de banques, cafetiers, esthéticiennes, blanchisseuses...) ; avec les gardiens, avec les femmes de ménage assurant l'entretien des immeubles, les maçons, et jardiniers; avec les enfants jouant dans les espaces publics. Ces conversations ont permis de mieux comprendre la dynamique socio-économique des quartiers, les pratiques des habitants considérées d'un point de vue extérieur. Ceci dit, comme la plupart des commerçants rencontrés habitent également la zone d'étude, les discussions avec eux avaient aussi pour objectif de comprendre comment et pourquoi ils combinaient un projet d'installation résidentielle avec l'ouverture d'un commerce.

La technique de l'entretien semi-directif a été adoptée avec les fonctionnaires de l'Agence urbaine, de l'ERAC Tensift/Al Omrane Marrakech, de l'Inspection de l'Habitat, avec les agents immobiliers, et les commerciaux des grands promoteurs immobiliers. Nous avons également réalisé 53 entretiens avec les habitants des trois zones d'étude retenues. Nous avons dû adapter les entretiens, en fonction des caractéristiques de chaque type d'acteurs. Le guide d'entretien réservé aux promoteurs immobiliers est situé en Annexe n°3 et celui réservé aux habitants à l'Annexe n°4. Les entretiens réalisés avec les employés et cadres des organismes publics étaient à chaque fois adaptés en fonction du service duquel appartenait la personne interrogée (service commercial,

service communication, service des études,...) et des informations que cette dernière était susceptible de nous transmettre par rapport à la fonction qu'elle occupait.

Toutes ces enquêtes ont été réalisées entre 2006 (année du Master 2) et 2013, à l'occasion d'une quinzaine de périodes d'enquêtes, allant d'une semaine à deux mois.

Le détail des techniques d'enquête, et les difficultés que nous avons rencontrées pour les mettre en œuvre, sont développés dans le Chapitre IV pour ce qui concerne les promoteurs immobiliers et dans l'Introduction de la Troisième Partie, pour ce qui concerne les habitants. Toutefois, nous décrirons nos conditions générales d'enquête ici. Nous étions basée à Rabat entre 2007 et 2009, puis à Tours, ce qui fait que nos séjours sur le terrain Marrakchi ont toujours correspondu à des durées déterminées et limitées. Dans ces périodes de terrain, nous avons passé beaucoup de temps à « trouver » les habitants et les moyens/petits promoteurs immobiliers. Une des causes de cette difficulté est que les uns et les autres sont très occupés : les premiers étaient disponibles le week-end, tandis que les deuxièmes étaient parfois visibles en semaine. Il faut ajouter que la difficulté à rencontrer les habitants tient simplement au fait que les quartiers étaient peu habités (car en cours de construction). Une autre explication est que certains habitants ne viennent que pendant les vacances à Marrakech ou pour de longs week-ends. Enfin, un autre raison est qu'une partie des logements étaient encore vides, car ils sont vraisemblablement l'objet de spéculation. Par exemple, à Tamansourt, une résidence fermée construite par l'ERAC Tensift est demeurée quasiment inhabitée durant le temps de la thèse, alors que les fichiers commerciaux de l'ERAC les disaient tous vendus. Nous avons rebondi face à cette situation en enquêtant sur les clients que nous pouvions rencontrer dans les bureaux de vente des promoteurs immobiliers publics et privés situés à Tamansourt. Quant à la difficulté à rencontrer les moyens et petits promoteurs, celle-ci tient à la temporalité particulière de la profession et, probablement, à la nature concurrentielle de l'activité de promotion immobilière. Une fois un immeuble construit par un petit promoteur immobilier et ses appartements vendus, il devient souvent difficile de localiser ce promoteur. Par contre, ils sont très présents sur les lieux de leurs opérations immobilières pendant la phase de construction, mais en ce cas ils sont fort occupés à surveiller les chantiers, négocier avec les banques pour des rallonges de crédits, obtenir des autorisations administratives diverses, tout en anticipant le prochain projet dès que les premiers appartements de l'opération en cours sont vendus. C'est pourquoi, ils refusent souvent les rendez-vous pour des raisons d'agenda trop serré. Toutefois, on peut supposer que cet argument est en partie une excuse et qu'ils refusent simplement de partager des informations sur leurs pratiques ou aussi, sans doute, qu'ils n'ont rien à faire avec les objectifs d'auteur d'une recherche universitaire.

En revanche, il fut un peu plus aisé d'obtenir des rendez-vous avec les chargés de mission d'Al Omrane Marrakech, avec les agents de l'Inspection régionale de l'Habitat ou avec ceux de l'Agence

urbaine. En ce qui concerne les grands promoteurs immobiliers, l'existence des points de vente (bureaux de vente et show-room) permettaient d'être en relation rapide avec leurs agents commerciaux. Toutefois, les entretiens avec ces derniers ne se firent pas sans difficulté, car ils se disaient quasi-systématiquement indisponibles. Ceux-ci désiraient avant tout vendre, probablement car une partie de leurs revenus est payée au prorata du montant des ventes effectuées. C'est la raison pour laquelle nous avons finalement fait le choix de nous présenter à eux comme une cliente potentielle³⁰.

C'est en étant confrontée à la difficulté de cerner l'activité des promoteurs immobiliers agissant directement sur les zones d'étude que nous avons décidé de compléter nos données par des entretiens avec des promoteurs immobiliers qui n'y exerçaient pas leurs activités. C'est ainsi que nous avons rencontré des petits et moyens promoteurs immobiliers qui bâtaient sur des zones voisines d'El Izdihar et Ennakhil, et que nous avons fait des enquêtes auprès de promoteurs immobiliers et/ou de leurs agents commerciaux dans les Salons marocains de l'Immobilier (appelé « SMAP Immo ») qui se déroulaient en Europe : nous avons donc réalisé une série d'entretiens à Paris (en mai 2013) et à Bruxelles (en mars 2014).

La grande majorité des enquêtes de notre thèse ont été réalisées en français et directement par nous. Toutefois, certains entretiens furent faits en arabe dialectal avec les chauffeurs de taxi, les chefs de chantier, les femmes de ménage, ou les gardiens des résidences fermées, parce que la plupart de ces personnes ne parlent généralement pas le français ou le parle mal. Nous avons également effectué des entretiens en arabe avec des habitants lorsque nous étions accompagnée d'un(e) interprète. Mais la plupart du temps, les résidents s'exprimaient aussi en français, car nombreux sont ceux qui parmi eux sont diplômés et maîtrisent souvent plusieurs langues. Si bien que l'usage à la fois du français et de l'arabe dialectal au cours du même entretien était fréquent et nous permettait un relatif contrôle des traductions proposées par nos interprètes.

In fine, au vu des conditions d'enquêtes qui viennent d'être exposées, l'échantillon des producteurs d'habitat (promoteurs immobiliers privés et publics et autoproducteurs) et l'échantillon des habitants ne peuvent pas être représentatifs, puisque l'un comme l'autre ont été établis en fonction des aléas et par des difficultés pour trouver les enquêtés. En d'autres termes, nos deux échantillons sont en partie – mais pas exclusivement – le résultat du hasard des rencontres. Nos enquêtes sont donc partielles, inégales, et fragiles. Toutefois, malgré leurs faiblesses, il nous semble qu'elles n'en permettent pas moins d'éclairer une activité faiblement documentée au Maroc, à savoir

³⁰ L'Annexe n°1 qui présente un extrait du carnet de terrain issu d'une enquête réalisée dans la ville nouvelle de Tamansourt et, notamment, sur les opérations immobilières proposées par le promoteur immobilier Soukkania.

celle des petits et moyens promoteurs immobiliers, ce qui selon nous constitue une des originalités principales de notre thèse. De plus, elles ont permis de sortir du flou des usages résidentiels (résidence principale, secondaire, sous la forme de pied à terre ou de lieu de villégiature...). Nos enquêtes permettent également de faire un peu mieux la lumière sur une étonnante cohabitation, en tout cas en périphérie, entre des Marrakchis, des Marocains résidents à l'étranger, des Européens, des Marocains venus d'autres villes. Ce type de peuplement n'est pas statistiquement repérable parce que les quartiers étudiés sont comparativement peu peuplés par rapport aux douars qui les environnent. Ce décalage de densité de la population introduit un biais qui fait que les caractéristiques socio-démographiques des douars orientent fortement les résultats statistiques de l'unité/annexe administrative dans laquelle sont réunis à la fois les douars et les lotissements étudiés. En définitive, l'enquête qualitative est la seule à permettre cerner finement l'univers social et quotidien d'une population située dans une position socialement intermédiaire, lesquelles demeurent difficilement appréhendable par les seules données statistiques dans un pays qui, comme le Maroc, connaît de forts écarts sociaux.

L'accès à la parole des fondateurs des grands groupes privés de la promotion immobilière posait un autre problème. Les grands promoteurs privés qui ont bâti dans les zones que nous avons choisies sont des hommes publics qui n'habitent pas à Marrakech ; ce sont en outre parfois des personnages politiques, même si avant tout, ils sont des hommes d'affaires multimillionnaires, sinon plus. Ils sont porteurs d'un discours (ne manquant certainement pas de relief) sur leur entreprise et le rôle social qu'elle joue éventuellement, que seuls ils peuvent légitimement tenir. Mais nous n'avions pas d'entrées pour les rencontrer directement³¹. Nous avons donc récolté leurs paroles à travers leurs discours publiés ou retranscrits, car ceux-ci sont fortement relayés dans la presse marocaine. Quant à l'analyse des pratiques commerciales de leurs entreprises, elle se fonde plus spécifiquement sur :

- les annonces publicitaires parues dans les quotidiens et hebdomadaires nationaux de langue française entre la fin 2006 et mi-2010 (*Le Matin*, *Tel Quel*, *Le Journal Hebdomaire*, *La Vie Éco*, *L'Économiste*), ainsi que au hasard des lectures, dans les quotidiens français (*Le Monde*, *Le Figaro* et *Les Échos*),
- les panneaux publicitaires que nous avons repérés dans la région de Marrakech et à Rabat sur la même période, ou au hasard de nos voyages en Europe,

³¹ Toutefois, dans le cadre d'une enquête réalisée sous la direction de M. Peraldi et D. Ksikes pour le compte de deux centres de recherche locaux, le Centre Jacques Berque et le CESEM (Centre de recherche de HEM *Business school*), nous avons toutefois pu réaliser un long entretien semi-directif avec Faouzi Chaabi, grand promoteur immobilier et ancien politicien marocain (il était affilié au Parti du Progrès et du Socialisme). Ce dernier n'avait cependant pas bâti sur les zones d'étude que nous avons choisies.

- les dépliants publicitaires préparés par les promoteurs à destination des acheteurs potentiels, ainsi que certains de leurs rapports administratifs (argumentaire pour le choix d'implantations, etc.) et communiqués de presse,
- les sites internet des grandes sociétés de promotion immobilière concernées par notre enquête (Soukkania, Jamaï, Addoha).

Tous ces supports écrits signalés ci-dessus sont rédigés en français et, marginalement, en darija (l'arabe marocain). Dans la thèse, lorsque des mots de langue arabe ou du darija sont utilisés, ils sont transcrits en caractères latins : nous avons donc repris les mêmes transcriptions, quand bien même aux yeux des linguistes, elles peuvent apparaître erronées³². Les publicités analysées visent une clientèle éduquée, et plus particulièrement des catégories sociales moyennes-inférieures à moyennes-supérieures qui maîtrisent la plupart du temps le français et l'utilisent même parfois plus que l'arabe. De ce fait, la sélection opérée généralement par le filtre de la langue ne nous semble pas introduire un biais majeur dans l'analyse, en raison de l'objet spécifique de notre étude.

Le plan adopté pour la thèse

Dans la Première Partie, l'évolution de la dynamique socio-spatiale de Marrakech est exposée, étant entendu que nous engageons déjà l'analyse du processus de fabrication urbaine des périphéries, puisqu'il s'avère que les pratiques qui concourent à fabriquer matériellement et immatériellement ces dernières puisent dans et sont, en partie, configurées par le cadre urbain de Marrakech. Le Chapitre I mettra ainsi en lumière les raisons historiques et politiques de l'attractivité nationale et internationale de Marrakech. C'est en effet cette attractivité, devenue extrêmement repérable au début des années 2000, qui se trouve à l'origine de la très forte augmentation de la demande pour accéder à un bien immobilier à Marrakech. Pour analyser cette dynamique spécifique de Marrakech, nous nous appuierons sur les travaux des chercheurs universitaires qui ont étudié ses transformations. Après cet éclairage sur un plan large de la dynamique urbaine de Marrakech, le Chapitre II place la focale sur les périphéries urbaines proprement dites et, en particulier, sur les espaces périurbains à dominante résidentielle. Ici s'observe un grand nombre d'opérations immobilières, et singulièrement, de celles qui sont destinées à un segment de clientèle spécifique, les classes moyennes. Les trois zones résidentielles périphériques que nous avons choisies comme cas d'étude seront présentées, le contexte et les conditions d'aménagement de ces zones sont explicités ce qui conduit à mettre en lumière les nouvelles modalités dérogatoires de l'urbanisme à Marrakech,

³² Un cas classique de transcription est le mot « riad » ou « ryad » et qu'il conviendrait d'écrire « riyad » selon les règles de transcription élaborées par les linguistes.

intervenues au début des années 2000, sans lesquelles il est fort probable que les zones étudiées n'auraient pu voir le jour. Le système d'acteurs de l'aménagement est clarifié.

La Deuxième Partie de la thèse se concentre sur la fabrication « par le haut » des opérations immobilières en elles-mêmes. Par une analyse de type institutionnel, le Chapitre III met en évidence le fait que la cible « classes moyennes » des promoteurs immobiliers résulte d'une lente construction sociale imputable, en grande partie, à la succession des politiques de l'Habitat mises en œuvre depuis l'Indépendance du Maroc. Notre thèse examine ensuite, dans le Chapitre IV, les pratiques et les discours des producteurs de logements, en particulier de ceux qui réalisent les opérations immobilières péri-urbaines situées dans les trois zones d'étude. Le procès de production (matérielle et symbolique) de ces opérations sera clarifié, ainsi que les motivations qui poussent les producteurs à s'impliquer dans la fabrication des périphéries résidentielles.

La Troisième Partie est consacrée à la fabrication urbaine « par le bas ». Le travail d'analyse se poursuit donc dans le Chapitre V qui identifie les populations qui peuplent les ensembles résidentiels étudiés et met en évidence certaines de leurs principales caractéristiques démographiques et sociales. Leurs aspirations résidentielles seront également dégagées à partir des enquêtes de terrain tandis que sont précisées les différentes finalités que ces populations souhaitent donner à leur habitat marrakchi. *In fine*, le Chapitre VI se consacre à la présentation et l'interprétation des modes d'habiter de ces populations socialement mixtes, qui se révèlent être tantôt des habitants « permanents » tantôt des habitants « temporaires ».

Partie I. Marrakech « bouleversée » : les effets socio-spatiaux de l'insertion mondiale et nationale d'une ville marocaine de province

« La ville de Marrakech connaît un essor sans précédent qui étonne les observateurs les plus avertis. Jugez-en à travers quelques chiffres que je rappelle à chaque occasion pour bien situer la dimension de cet essor :

En 2005,

- la consommation électrique a augmenté de 11%, la moyenne nationale est à 7% ;

- la consommation en eau a enregistré une augmentation de 6,5%, alors que la moyenne nationale n'est que de 2% ;

- la consommation de ciment a connu une croissance de 23%, la moyenne nationale est de 7% ».

Discours de Mounir Chraïbi, wali de Marrakech, à l'occasion du premier forum international de l'urbanisme et de l'architecture, organisé par le Conseil régional du Tensift de l'Ordre national des architectes, sur le thème du « Processus de mise à niveau urbaine face aux contraintes de la mondialisation », le 3 juillet 2006.

INTRODUCTION

Située à la confluence de plusieurs vallées, au pied des montagnes de l'Atlas, Marrakech se trouve dans une plaine semi-aride, mais fertile, appelée le Haouz, elle-même arrosée par le Tensift qui a donné son nom à la région administrative dont elle est la capitale, la région de Marrakech-Tensift-Al Haouz.

Marrakech, créée sur un site vierge et sur un terrain particulièrement plat, est le théâtre de flux et reflux séculaires de mouvements de populations et de phases d'alternance de période dynamisme et de déclin politique et économique : *« Choisie comme capitale par les Almoravides aux XI^e et XII^e siècles, Marrakech est confortée dans sa position par la construction d'un vaste rempart défensif, surdimensionné par rapport à la population derrière les murs et qui anticipe ainsi une croissance démographique importante. Marrakech est ensuite maintenue dans sa fonction politique par les Almohades aux XII^e et XIII^e siècles, alors que ceux-ci étendent leur domination sur une large part du Maghreb. Le rôle de la ville en ressort magnifié. Parallèlement, la fonction économique est amplifiée par le développement du commerce transsaharien, qui donne à Marrakech un rôle pivot dans l'entrepôt et l'échange des marchandises transitant entre le Nord et le Sud (dans le Nord : produits de luxe, d'artisanat ou d'usage courant et productions agricoles, blé, fruits secs, dattes ; dans le Sud : l'or, ainsi que l'ambre gris, la gomme arabique, les peaux... et les esclaves). Le cumul de ces deux fonctions, chacune à son plus haut niveau, conduit la ville à son apogée, avant que les Mérinides ne détrônent les Almohades, transfèrent leur capitale à Fès et que le commerce transsaharien décline au profit d'autres voies en Méditerranée et en Atlantique (commerce triangulaire), déplaçant la vie économique de l'intérieur vers les côtes. Marrakech est alors en léthargie. L'arrivée au pouvoir des Saadiens aux XVI^e et XVII^e siècles marque une renaissance, avec un retour au rang de capitale, en même temps qu'est relancé le commerce transsaharien à coups d'expéditions militaires ; une période de courte durée, la dynastie alaouite rendant à Fès la capitale du royaume avant que le protectorat la déplace à Rabat »* (Sebti M., Courbage Y., et al., 2009, p.19-20).

Quatrième ville du Maroc en termes de population après Casablanca, Rabat et Fès, Marrakech compte plus d'un million d'habitants et s'étend sur 230 km². Marrakech est la plus grande ville du sud marocain et à sa longitude, elle est aussi la plus grande ville méridionale avant le Sénégal (Carte 1). Il n'est pas question ici poursuivre la voie d'une ample présentation de la géographie et de l'histoire de Marrakech. Pour la première, on le trouve dans l'ouvrage dirigé par J.-F. Troin *Maroc* :

Régions, Pays et Territoires (2002) et, pour la seconde, dans une publication de l'INED, intitulé *Les gens de Marrakech* (2009), dont nous avons tiré les quelques lignes ci-dessus³³.

Carte 1 Marrakech au Maroc



La Première Partie de cette thèse a pour objectif de *contextualiser* notre sujet, à savoir celui des processus qui concourent à l'émergence d'une urbanisation résidentielle située dans les espaces environnants ville de Marrakech. Elle ambitionne de fournir les éléments du cadre spatial qui permettent de comprendre ces processus. La Première Partie nous conduira, au travers une analyse historico-géographique, à une meilleure identification des origines du développement des périphéries urbaines de Marrakech et, plus précisément, celles qui sont en lien avec l'évolution/l'histoire de sa dynamique socio-spatiale. Aussi, même s'il s'agit d'une Partie consacrée au contexte urbain, nous sommes en fait *déjà-là* dans la compréhension des processus qui participent à la production de l'urbanisation périphérique car, comme nous l'avons montré dans

³³ Ou encore dans le guide intitulé *Marrakech : histoire, culture et spiritualité* rédigé par M. Knidiri dans le cadre du projet « Montada », du programme Euromed Heritage IV de l'Union Européenne (2011 ; voir le site internet du projet).

l'introduction, le contexte urbain est intégralement inter-relié à la façon dont les acteurs individuels et collectifs agissent pour fabriquer de nouveaux espaces dans et autour de la ville.

La méthode employée pour réaliser cette « mise en situation » consiste, d'une part, en une recension et en une mobilisation de la littérature académique consacrée à Marrakech. L'approche se fonde sur un croisement des données historiques, démographiques, économiques et sociales qui se trouvent dans ce corpus académique et qui sont, la plupart du temps, exposées et traitées de manière séparée. À cela s'ajoutent des données très éparses obtenues auprès des *services déconcentrés* de l'État : prioritairement, ceux qui agissent dans le domaine de l'urbanisme, à savoir l'Agence urbaine, et dans le domaine de l'Habitat à savoir l'Inspection régionale de l'Habitat ; mais également auprès de la wilaya³⁴ et du centre régional du Tourisme (CRT). La période de collecte de ces données, en apparence simples à recueillir, s'est dans les faits remplies de nombreux attermoissements : nous avons dû mener de front plusieurs négociations (qui se sont avérées souvent fastidieuses) avec les directeurs des établissements publics et avec les chefs de services, et il nous a fallu les réitérer lorsqu'il y avait des changements à la tête de ces organismes.

³⁴ Au Maroc, le terme *wilaya* est le nom donné à l'administration des seize régions du Maroc. À la tête de chaque *wilaya* se trouve un *wali* (« gouverneur du chef-lieu de région ») nommé par le roi (source : AN[^]MAR, *Organisation territoriale au Maroc*. [En ligne], Rabat, ss date, 12 p. [Consulté le 05/12/14. http://www.an-mar.org/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=18&Itemid=115]).

CHAPITRE I

MARRAKECH EN MUTATION

« Nous découvrons une immense plaine, assez vaste et qui porte une sombre forêt de palmiers. Au milieu de la palmeraie se profile la masse d'une grande ville, d'où s'élèvent çà et là des minarets, dont l'un domine tous les autres de sa masse : c'est Merrâkech, la ville de Yoùcef ben Tâchfin³⁵ et le minaret de la Koutoubiya³⁶. Elle m'apparaît avec le splendide décor du Haut Atlas, tout argenté de neige, et la foule des souvenirs historiques vient renforcer l'émotion esthétique produite par ce paysage » (Doutté E., 1905, p.406-407) (Photo 1 ; Photo 2). E. Doutté, chargé de cours à l'École supérieure des Lettres d'Alger, en mission pour le gouvernement général de l'Algérie et le comité du Maroc, est un de ces nombreux Européens qui a décrit « *les fortes impressions* » laissées par cette ville qui donne « *la sensation d'être violemment rejeté en arrière de plusieurs siècles* » (p. 408, *op. cit.*). À vrai dire, ces extraits rappellent que le processus de fabrication de la ville en périphérie que nous nous proposons d'étudier s'inscrit dans le contexte de Marrakech, cité millénaire considérée depuis longtemps³⁷ comme « particulière » en ce fait qu'elle est sertie d'un panorama, souvent vu comme « spectaculaire », et d'un patrimoine historique bâti en terre rouge, fréquemment qualifié de « remarquable ». De fait, la cité ocre a suscité l'attention de plusieurs générations d'Occidentaux³⁸ et de passionnés de l'évolution des villes marocaines : voyageurs, hommes politiques et lettres, d'artistes, personnages du show-business et chercheurs en sciences humaines et sociales. C'est sur le

³⁵ Premier sultan des *Almoravides*, il règne de 1061 à sa mort en 1106. Vers 1062, il fonde Marrakech, qui devient la capitale de l'empire almoravide ainsi que de plusieurs dynasties qui lui succéderont. C'est à partir de cette ville qu'il mène ses campagnes, notamment dans la péninsule ibérique. En 1086, à la demande d'al-Mu'tamid qui occupe le trône de Séville, Youssef Ben Tachfin, alors sultan de la dynastie almoravide, vient en Espagne pour l'aider à affronter Alphonse VI, qui a envahi Saragosse. Il bat Alphonse le 2 novembre 1086 à Sagrajas (*az-Zallâqa*) avant de se retourner contre al-Mu'tamid. Il s'empare de Séville, de Grenade, d'Almeria, de Badajoz et finalement destitue al-Mu'tamid en 1091, l'envoyant en exil au Maroc, où il mourra quatre ans plus tard à Aghmat. Youssef occupe alors tout le territoire d'al-Andalus (source : *Guide bleu Maroc*, 2012).

³⁶ La construction de la mosquée de la Koutoubia, ou mosquée des libraires, débuta sous la dynastie berbère des Almoravides en 1120. Elle fut profondément remaniée à partir de 1162 sous l'émir almohade Abu Yusuf Yaquub al-Mansur, et devint l'un des édifices les plus caractéristiques de ce style. Son nom vient du fait qu'elle se situait dans le souk des marchands de manuscrits (*Guide bleu Maroc, op. cit.*).

³⁷ Dès novembre 1912, un service des Beaux-Arts et des Monuments historiques est créé, chargé de protéger et de restaurer la médina. Il met notamment en place une zone de protection de 150 mètres autour de la Koutoubia, zone dans laquelle il est interdit de construire. Les bâtiments qui seront construits à sa périphérie devront être autorisés par le service des Beaux-Arts et des Monuments historiques. Plus tard, un arrêté viziriel imposera le style marocain pour toute restauration et nouvelle construction (Van Der Rest M., p.23, 2012).

³⁸ C'est d'ailleurs ce qui fait dire à J. Goytisolo : « *Marrakech a été décrite plus souvent par des visiteurs étrangers que par son propre fils. Le fait peut sembler étrange mais il ne l'est pas. Le visiteur doué de sensibilité (ça arrive parfois !) embrasse le texte-palimpseste de la ville avec la fraîcheur qui accompagne la vision, le premier regard : il écoute ses voix sans les comprendre comme Elias Canetti, mais capte la singularité marrakchie, l'espace secret de cette ville unique, en mouvement perpétuel* » (2008, p.6).

regard de ces derniers que nous nous attarderons dans ce premier chapitre. En effet, le Chapitre I cherchera, dans sa partie initiale, à saisir l'intérêt que constitue un travail sur l'émergence d'extensions urbaines périphériques dans cette ville déjà abondamment décrite et dont « *l'ordre caché* »³⁹ a été décrypté à maintes reprises. Il cherchera également à montrer que le regard des chercheurs en sciences sociales sur Marrakech qui portent sur des objets particuliers, comme peut l'être par exemple le patrimoine domestique, et des processus spécifiques, comme l'est par exemple celui de la patrimonialisation, a contribué à construire une image de Marrakech sur laquelle repose, en partie, son attractivité au niveau national et international ainsi que l'engouement pour accéder à un bien immobilier à Marrakech.

La deuxième section du Chapitre I interroge quant à elle l'évolution de la dynamique urbaine de Marrakech laquelle constitue le cadre socio-spatial dans lequel ont été construits les ensembles résidentiels qui seront présentés dans le Chapitre II.

Photo 1 Vue générale de Marrakech et des environs en 1910 : vaste plaine, camp militaire, palmeraie, minaret, et chaîne de montagnes



On notera la faible urbanisation des environs de la ville (1910). Cliché : E. D. Michel.

Source : C. Michel, *Marrakech d'un siècle à l'autre*, Maisonneuve & Larose, 2003.

³⁹ En référence à l'expression utilisée par l'architecte et chercheur en sciences sociales, Q. Wilbaux (2002).

Photo 2 Pour de nombreux auteurs occidentaux, le paysage de Marrakech produit une « émotion esthétique »



À l'ouest des jardins de l'Agdal, au sud de la ville. Cliché : M. Van Der Rest (décembre 2012).

A. POURQUOI S'INTÉRESSER AUX PÉRIPHERIES DE MARRAKECH

Les premiers travaux de recherche consacrés à Marrakech et à sa région datent d'une petite centaine d'années environ. Lorsque nous en avons réalisé l'inventaire, nous avons à plusieurs reprises constaté que les récentes recherches sur la « ville rouge » font assez peu référence aux réflexions qui les ont précédées. Pour notre part, nous considérons que le regard que les chercheurs portent sur une ville en particulier témoigne des différentes phases du développement de celle-ci tout autant qu'il en fournit des clés d'analyse. C'est la raison pour laquelle dans ce premier Chapitre nous accorderons l'espace nécessaire pour faire ressortir des travaux sur Marrakech les éléments qui participent des processus d'urbanisation actuelle des périphéries de la ville. Rendre compte des travaux sur Marrakech – et les prendre en compte – nous permettra ensuite d'expliquer pourquoi il nous paraissait évident de devoir porter notre attention sur les banlieues résidentielles alors que, au moment où nous entreprenons notre thèse, il était plutôt d'usage chez les chercheurs qui travaillaient sur cette ville de s'intéresser à des espaces urbains plus « typiques », comme la médina ou la palmeraie.

La recension des ouvrages qui traitent de la ville de Marrakech témoigne, en première approche, d'une production foisonnante. Toutefois, parmi eux, les travaux académiques ne sont pas si nombreux. Ces derniers peuvent être organisés en deux grands thèmes : le premier s'intéresse au décryptage de la morphologie urbaine ; le second concerne le dynamisme des pôles centraux. Cependant, les mécanismes de l'étalement urbain, qui s'observe pourtant depuis une quinzaine d'années, n'ont que partiellement retenu l'attention des chercheurs.

Dans son *Bilan des études et recherches urbaines sur le Maroc 1980-2004*, A. Rachik comptait, parmi les productions scientifiques consignées au Maroc, 103 travaux consacrés à Marrakech pour 326 sur Casablanca et 202 sur Fès. Selon le même auteur, Marrakech est la cinquième ville marocaine étudiée après Casablanca, Fès, Rabat, et Tanger. En 2009, dans la base de données commune des bibliothèques des universités françaises, la recension des publications dédiées à Marrakech (toutes disciplines et tous supports confondus) dénombrait 152 documents, dont 36 thèses produites (soit environ 25% du lot⁴⁰, dont 1/3 est consacré aux études urbaines⁴¹), 107 livres, 6 cartes, 3 matériaux divers (son, audio-visuel...). Malgré les limites de cette base de données – elle est non exhaustive et nous avons constaté des erreurs de catalogage –, la ventilation du lot par catégorie est néanmoins fort instructive : les œuvres littéraires et assimilées forment pour moitié de la collection des universités françaises. Les documents non académiques se distinguent par leur cible (le grand public), leur diversité, la force de leur description et de leur diffusion : guides touristiques, témoignages de voyageurs, romans et essais, écrits livrant des souvenirs d'enfance, abécédaires de cuisine, recueils de poésie, de photos, d'anciennes cartes postales, etc. Ces ouvrages ne manquent pas de se nourrir des intérieurs et des lieux publics marrakchis, des vestiges historiques, des formes épurées de l'architecture, des us et coutumes des habitants, ainsi que des ambiances urbaines où se mêlent odeurs, musiques, frottements (de la foule), couleurs et lumières. Ces expériences sur Marrakech sont à compléter par celles que distillent les magazines, le cinéma, les émissions de télévision et les sites internet⁴². Ce faisceau de productions textuelles et iconiques sur la ville participe de la construction d'une image étoffée de Marrakech et de sa large diffusion auprès du public occidental ce dont témoigne, notamment, l'inhabituelle présence de documents non académiques dans les bibliothèques des universités françaises. Comme si, pour reprendre à notre compte une réflexion de M. Merleau-Ponty⁴³ mise en exergue par O. Mongin dans la *Condition urbaine : la ville à l'heure de la mondialisation* (2007, p.39), Marrakech était une ville d'auteurs, autrement dit une ville d'écrivains

⁴⁰ Il s'agit du terme employé par les bibliothécaires.

⁴¹ 10 en géographie, 2 en aménagement-urbanisme, 7 thèses en lettres, 5 en linguistique, 3 en écologie, 2 en géophysique, 2 en philosophie, 1 en sciences politiques, 1 en sciences économiques, 1 en sciences, 2 en pharmacie.

⁴² C'est pourquoi les analyses exposées dans cette thèse feront référence à ces supports variés.

⁴³ M. Merleau-Ponty, *Phénoménologie de la perception* (1945), Gallimard, Paris, 1987, p.325.

idéalisée par leurs vécus ; comme si le travail de l'écriture avait noué des affinités électives avec « l'essence introuvable » de Marrakech, mais pour autant inlassablement recherchée.

1. Première orientation des recherches sur Marrakech : le décryptage de la morphologie urbaine

Parmi les travaux scientifiques sur Marrakech, l'urbanisation est l'un des thèmes les plus abordés : G. Deverdun, en pionnier scientifique de la ville, après E. Lévy-Provençal, réalise en 1957 un travail historique sur les origines de Marrakech jusqu'en 1912. Il faudra ensuite attendre presque trente ans pour que des géographes s'intéressent à nouveau à cette ville dont l'essor est de plus en plus alimenté par l'arrivée de populations originaires de la plaine Haouz et des montagnes de l'Atlas. Les extensions urbaines sont alors analysées à travers le prisme des zones de la ville appropriées par une population issue du milieu rural. Ainsi, B. Fissal (1984) et M. Sebti (1984) détaillent la multiplication et le grossissement des douars⁴⁴ du « *péri-urbain* »⁴⁵ de Marrakech sous l'effet de l'exode rural et de la croissance démographique urbaine (étudiée par F. Bennasser, 1984). Le processus qualifié de « douarisation » est proposé par M. Sebti. Il fait grossir la population de la constellation de douars jusqu'au point de concerner le tiers de la population urbaine au début des années 1980 (Sebti M., p.5) (Carte 2). Ces auteurs soulignent que Marrakech, comme Fès, bénéficie d'une structure bâtie « ramassée » qui a pu absorber dans un premier temps les vagues successives de migrants contraints à l'exode rural. En effet, grâce aux possibilités d'accueil qu'offrent les nombreux logements de la médina, M. Sebti écrit qu'à Marrakech « *l'extension des constructions périphériques clandestines y a donc pris longtemps un caractère moins spectaculaire que dans les villes de création récente aux quartiers historiques peu importants comme Casablanca, ou inexistantes, comme Mohammedia* » (Sebti M., p.63, 1985). Mais, dans les années 1950, lorsque la médina atteint une forte densité, apparaissent les habitats clandestins. Un « débordement » de la médina se crée : placé sous la protection du saint Sidi Youssef ben Ali, le phénomène finit par former un quartier dit clandestin, appelé « SYBA ». Autre exemple, un campement ouvrier composé de tentes en tissus de laine puis de *nouala* (huttes de roseaux) est transféré de l'autre côté de la colline du Guéliz par l'armée. Il connaît ensuite un début de sédentarisation par l'utilisation du pisé, matériaux de construction utilisés dans la plaine du Haouz d'où proviennent les populations rurales. Le passage de la *nouala* au pisé va constituer un ensemble bâti nommé *douar*. Selon M. Sebti, le *douar* est un groupement d'habitats où vivent des familles attachées, symboliquement et physiquement, à la terre (nécessaire pour construire les maisons), il suppose donc l'existence d'une relation avec le monde

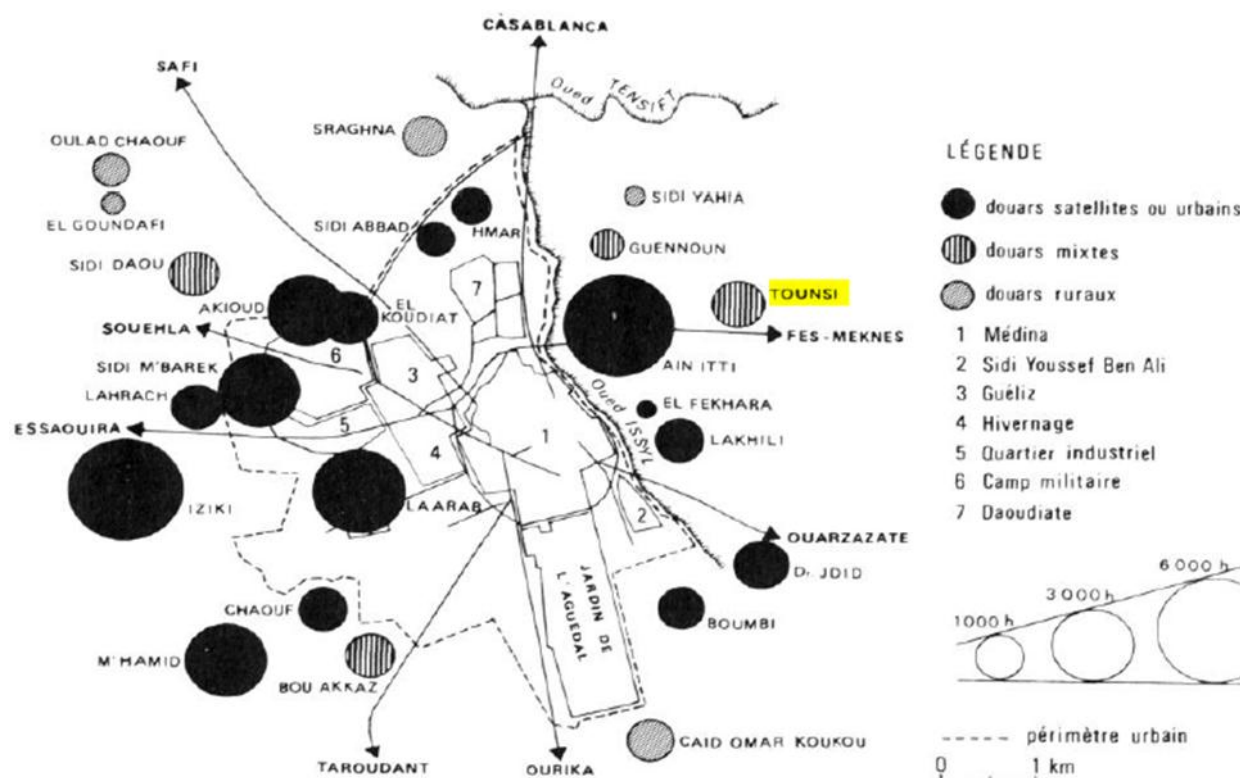
⁴⁴ Pour reprendre les termes employés par A. Iraki (architecte-géographe, à l'INAU-Rabat) lors d'échanges informels : le douar signifie « l'unité socio spatiales de base en milieu rural ».

⁴⁵ Cf. Introduction générale.

rural. Toutefois, certains douars grossissent du fait des déménagements d'habitants venus de la médina qui ne trouvent plus à se loger dans le centre ancien. Pour M. Sebti, dans ce cas, il s'agit de « douar urbain », ce qui correspond au sens actuel du terme quand il est question d'habitat périphérique clandestin à Marrakech, comme le même auteur le rappelle dans un ouvrage collectif beaucoup plus récent (2012). Le travail de M. Sebti met en exergue le fait que les douars sont une composante essentielle de la morphologie de Marrakech et, en effet, les zones que nous étudierons plus loin sont voisines de plusieurs douars. La zone d'étude n°2, dite d'Ennakhil, est proche de deux douars, respectivement nommés Boun et Tounsi. Le premier est un douar récent et n'apparaît pas sur la carte que M. Sebti a élaborée en 1985. Par contre, la carte donne à voir le deuxième douar, un ancien douar rural qui a connu un afflux de population venant de la médina et comportant, à l'époque, une population que l'auteur situe entre 1000 et 2000 habitants (Carte 2).

M. Sebti montre ainsi que les douars urbains témoignent d'une rupture dans les mentalités, une manière forte pour l'habitant d'élire domicile et de se saisir du droit à la ville. Ils révèlent, particulièrement, la volonté de ces populations de se fixer au moins à la périphérie de la ville, après une tentative non réussie de vivre à l'intérieur de la médina. Le travail de l'auteur permet de donner du contenu à ce qui est entendu par l'expression « urbanisation clandestine », en opposition à l'urbanisation réglementaire dont nous étudions les processus : *« Les solutions sont donc inventées par les individus eux-mêmes, le plus souvent en marge du salariat régulier lorsqu'il s'agit d'emploi, et des règles d'urbanisme lorsqu'il s'agit de logement. C'est le monde de l'informel, généralement synonyme de pauvreté : les petits métiers occupent la rue sous l'œil indifférent ou complice des autorités ; les logements clandestins s'érigent en une nuit et finissent par être acceptés et viabilisés »* (Sebti M., et al., 2004). Toutefois, déjà en 1985, la surpopulation guette ces espaces d'ancienne tradition architecturale rurale, ils sont, selon l'auteur, en voie de « taudification », comme l'est devenue la médina surpeuplée. De plus, rappelle-il, ils ne sont pas raccordés aux réseaux d'assainissement, d'eau potable et d'électricité. On verra ultérieurement que dans le cas de *douar* Tounsi, il faudra attendre les années 2000 pour que la puissance publique relie ce groupement de logements précaires aux réseaux de visibilisation et d'infrastructures urbaines.

Carte 2 La constellation de douars entourant Marrakech au début des années 1980 (d'après M. Sebti, 1985)



Par la suite, A. Majdoubi affinera l'analyse en focalisant son étude de géographie urbaine sur le douar de Sidi Youssef Ben Ali et en mettant en valeur les complémentarités et les concurrences qui s'exercent entre « SYBA », espace urbain marginal, et la médina de Marrakech (1988). Plus récemment, M. Van Der Rest, architecte, a cherché à actualiser les réflexions de M. Sebti et A. Madjoubi sur les *douars* marrakchis dans un petit opus richement illustré⁴⁶ (2013). L'auteure insiste sur l'intégration socio-économique différenciée des douars périphériques et la forte hausse des prix de l'immobilier de certains douars et, en particulier, celui de SYBA suite à sa régularisation. S. Abouessalam (1993), géographe, analyse les relations entre les sous-ensembles urbains (médina, péricentre, périurbain) pour étudier les phénomènes d'exclusion du logement à l'aide de notions transversales (pauvreté et comportements résidentiels) ; l'auteure met la lumière sur les insuffisances de la puissance publique qui n'agit que pour pallier les inégalités socio-spatiales les plus marquées et les plus dérangeantes pour le pouvoir royal.

M. Diamane (1997), géographe, évalue statistiquement les mobilités résidentielles des populations de Marrakech. Alors que jusque-là, les populations défavorisées étaient la principale cible des recherches, l'auteur met notamment en évidence le phénomène de déménagements d'une

⁴⁶ Quelques-unes de ses photos sont présentées ici grâce à l'aimable autorisation de l'auteure.

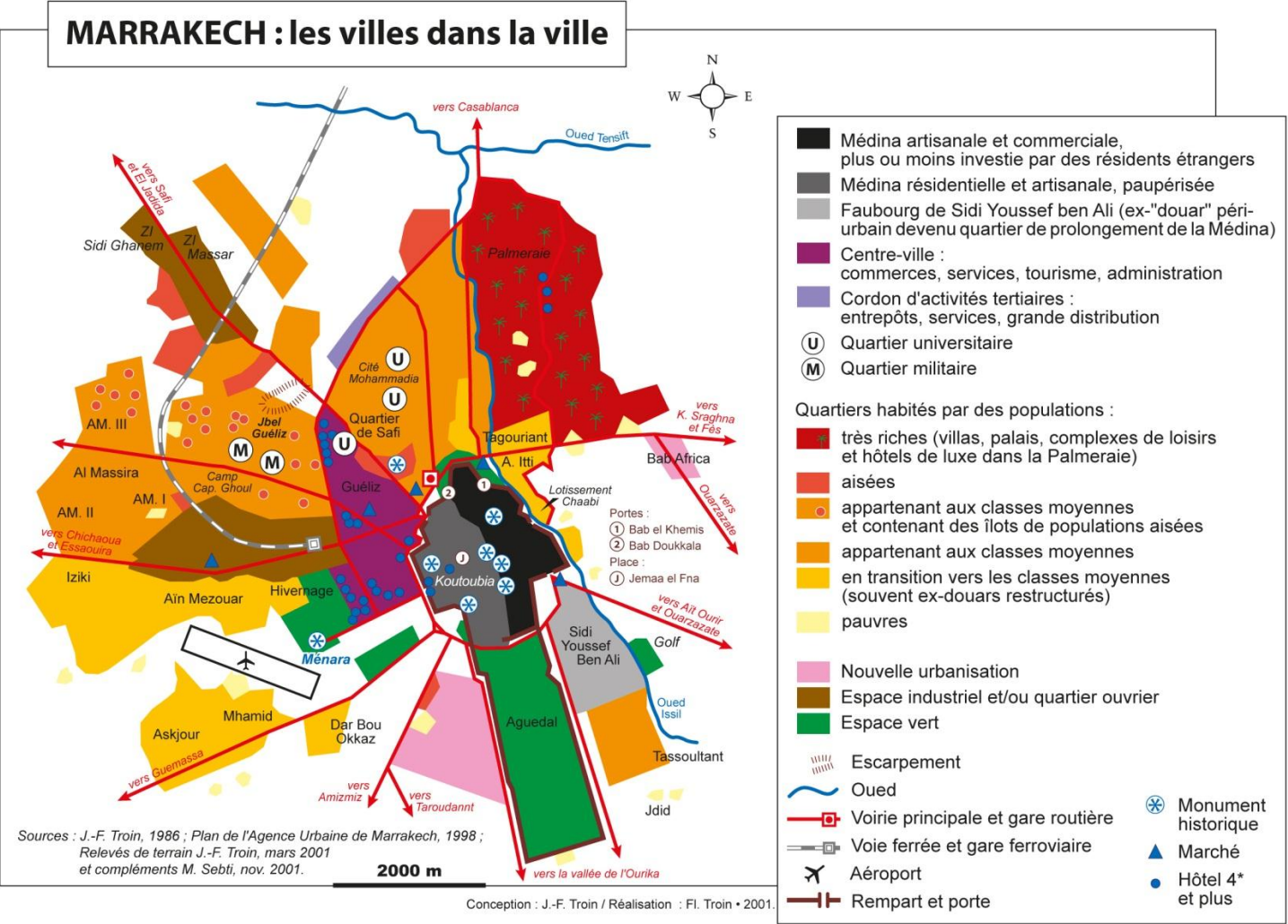
population appartenant, selon lui, à une « *classe moyenne émergente* ». Celle-ci quitte la médina pour vivre dans les quartiers péricentraux de Marrakech (Daoudiet, Azli, Assif, Massira, Amerchich,...) (Carte 4). M. Diamane montre encore qu'à partir des années 1980, le mouvement de départ de la bourgeoisie de la médina, enclenché à l'Indépendance, s'est lentement propagé - par mimétisme des familles bourgeoises et par nouvelles nécessités (exigence en termes de confort du logement principalement) – à une population faisant partie « des milieux traditionnels » et moins à son aise financièrement. La thèse de M. Diamane vient témoigner, par une approche quantitative, de l'inscription de certains itinéraires résidentiels dans le processus d'ascension sociale dit de *moyennisation*, pour reprendre le terme d'H. Mendras (1988). Pour notre part, l'étude qualitative que nous avons menée sur les parcours socio-résidentiels des habitants des nouveaux quartiers modernes de Marrakech et, en particulier, sur l'évolution des statuts d'occupation résidentielle de ces derniers confirment bien que les déménagements vers la périphérie peuvent s'inscrire dans des trajectoires de promotion économique et sociale (Coslado E., 2006, p. 40 et Chapitre V). La thèse de M. Diamane est corroborée par les observations du géographe J.-F. Troin sur la structure urbaine de Marrakech. Selon ce dernier, la ville rouge est composée de « *sept villes* » (1986 et 2002). Parmi elles, il distingue un « *vaste arc de cercle périurbain* », composé d'habitats récents s'étalant du nord à l'ouest, et qui forme ce que le géographe nomme la « *sixième ville* » (Carte 3). Celle-ci est selon J.-F. Troin, « *la ville des classes moyennes* », incluant des poches d'habitats aisés et d'anciens douars ruraux. La première ville dont parle J.-F. Troin est la médina, la deuxième est la ville coloniale fondée sous le protectorat (comprenant le Guéliz et l'Hivernage). Une autre ville est « la Palmeraie », composée de vastes et nombreuses *resorts*, c'est-à-dire des centres de vacances qui offrent une large panoplie de services à destination des touristes (restaurants, commerces, etc.) et d'équipements de loisirs (golfs, piscines, terrain de tennis, etc.), ainsi que des lotissements de prestige ou condominiums, aussi équipés que les complexes touristiques. C'est au sein de ce sous-ensemble urbain défini par J.F. Troin, et qui, administrativement, correspond aux délimitations de l'arrondissement d'Ennakhil, qu'est située la deuxième zone d'étude. Chaque autre « ville » dont parle J.F. Troin correspond à une cellule urbaine différenciée qui s'est constituée à partir d'un douar rural, lui-même devenu un centre secondaire de Marrakech.

M. Gheris, économiste de l'habitat, insiste pour sa part sur l'origine des nouveaux quartiers réglementaires produits par la puissance publique⁴⁷ et, notamment, par l'Établissement régional d'aménagement et de construction, l'ERAC Tensift, qui s'est positionné en aménageur-construteur « dominant » la scène de la production urbaine (2003). L'auteur souligne un fait essentiel pour notre

⁴⁷ Nous développerons ce point dans le Chapitre III.

recherche, à savoir l'inadéquation entre les modalités de paiement imposées aux acquéreurs par l'établissement public et la capacité des populations-cibles d'y répondre effectivement. Aussi, observe-t-il que les logements construits par l'État sont acquis non pas par ceux qui en ont le plus besoin, mais par ceux qui peuvent accéder à un crédit officiel.

Carte 3 Marrakech, les villes dans la ville (d'après J.-F. Troin, 2002)



2. Seconde orientation des recherches urbaines sur Marrakech : la mise en patrimoine et en tourisme

Parallèlement aux travaux qui traitent des dynamiques socio-spatiales, la médina, un des deux centres de Marrakech, a fait l'objet et fait toujours l'objet d'une attention particulière où les approches patrimoniales prédominent sans être exclusives. A. Touri propose une archéologie de l'habitat domestique de ce tissu ancien et original (1987), tandis que l'histoire et le relevé des mosquées sont consignés par A. Oubelhaj (1994). Moins spécialisés, les travaux sur la qualité architecturale de la médina, le délabrement du bâti, son ordonnancement fonctionnel, sa disparité socio-spatiale, etc., interpellent A. Zefzaf (1985). L'économiste marrakchi, M. El Faïz s'intéresse, quant à lui, en particulier aux fondouks (1988), tandis que les maisons « à cour » de la médina attirent plus spécialement l'attention de Q. Wilbaux (2000). Cet architecte se lança d'ailleurs dans un inventaire de l'habitat vernaculaire de Marrakech en 1995. Comme le résume C. Jelidi, « *dans ces travaux il est question à la fois de taudification, soukalisation, oukalisation⁴⁸, ruralisation, bazarisation, etc. ou encore de sous-intégration renforcés, sinon produits, par un exode rural massif conjugué à un rejet des élites* » (2014, p.3).

Malgré l'intérêt évident du patrimoine marrakchi « *tangible et intangible* », comme aiment à le qualifier les experts de l'ICOMOS⁴⁹ (Abdulac S., 2011), qu'entérine d'ailleurs le double classement de Marrakech par l'UNESCO à la liste du *Patrimoine mondial* (1984⁵⁰; 2001⁵¹), on ne peut pour autant conclure qu'il existerait de nombreux ouvrages approfondis sur la question patrimoniale. Q. Wilbaux nous explique que, contrairement à Fès – ville pour laquelle l'inscription en 1981 sur la liste du Patrimoine mondial reposait « *sur une pièce entière remplie d'enquêtes et de relevés située au sein des bureaux de l'UNESCO à Rabat* »⁵² – l'inscription de Marrakech avait été réalisée sur la base d'un argumentaire très peu détaillé. Il est vrai que le classement de la médina n'est pas uniquement justifié parce qu'elle constitue un lieu historique remarquable, mais aussi parce que les experts y voyaient d'abord semble-t-il un lieu « *d'une économie très dynamique révélatrice d'un art de vivre représentatif* » (ICOMOS, 1985), comme on peut le lire dans l'argumentaire de justification du classement (qui ne fait que deux pages) : « *Son lacs de ruelles, ses maisons anciennes, ses souks, ses fondouks, ses activités artisanales et commerciales traditionnelles en font un exemple éminent de*

⁴⁸ Il s'agit du processus de dégradation de l'habitat ancien du fait de la sur-occupation provoquée par la pénurie d'offres de logements et de la sous-location.

⁴⁹ Conseil international des monuments et des sites de l'UNESCO.

⁵⁰ Date qui correspond à l'inscription sur la liste du Patrimoine mondial par l'UNESCO de la médina de Marrakech (ICOMOS, 1984).

⁵¹ Date qui correspond à l'inscription par l'UNESCO des pratiques culturelles de la place comme « Chef-d'œuvre du patrimoine culturel immatériel de l'humanité ».

⁵² Entretien avec Q. Wilbaux réalisé à Bruxelles, en mai 2010.

ville historique vivante » (*ibid.*). Selon certains chercheurs, la vivacité du cœur historique se mesure à l'aune de la richesse des activités de l'artisanat qui s'y déroulent : les retombées économiques du tissu artisanal exceptionnel de la médina mobilisent M. B. Lagdim Soussi (1985) dans le sillon des réflexions sur le commerce marocain de son directeur de thèse, J.-F. Troin. M. El Ouarzazi, se penche ultérieurement sur la mutation du rôle social de l'artisanat (1993). À partir du milieu des années 1980, des changements s'opèrent dans le champ socio-économique ; ceux-ci s'accompagnent, notamment, d'une réorganisation des corporations artisanales et témoignent également d'une inflexion des modes de vie des artisans. On observe donc déjà des transformations sociales des milieux dits « traditionnels », avec quelques personnages du monde de l'artisanat prêts à vivre et travailler en dehors de la médina. Une analyse ethnolinguistique de L. Chaajaj observe ces changements par un autre biais, puisqu'il constate un renouveau des expressions langagières des artisans (1986).

En effet, les études linguistiques et sociolinguistiques s'emparent du parler de Marrakech. Les prosodies, les connotations, doubles langages et énoncés proverbiaux sont corrélés aux traditions populaires, aux pratiques quotidiennes et surtout à leur modernisation (Mejjad K., 1987 ; Jibline F., 1992) et, singulièrement, celles des femmes (Bnoussina K., 1988) et celles des Juifs (Tounsi A., 1993). Dans les métaphores, les proverbes et les sous-codes, on découvre une rhétorique du sexe foisonnante (Bnoussina K., 1988). Ces études linguistiques se révèlent particulièrement riches ; elles témoignent de la profondeur et de la vivacité de la culture orale, traditionnelle et populaire, des habitants de la médina de Marrakech. Derrière ces pratiques langagières se dessine sans doute ce qui structure les origines du « *rire bahjaoui* »⁵³ ce qui alimente certaines représentations sur les « gens de Marrakech » qui ont cours au Maroc : les Marrakchis parleraient beaucoup (« racontent des histoires » au sens propre et au sens figuré), « auraient un esprit mal tourné » comme on l'entend parfois, et seraient de mœurs légères. Ces représentations cultivent probablement un fantasme sur Marrakech et sur ses habitants, fantasmes sur lequel repose une partie de l'attraction des Marocains et des étrangers pour Marrakech. Pour notre part, ce fantasme nous intéresse, dans le sens où c'est en référence à cet imaginaire que certains publicitaires réalisent des campagnes promotionnelles pour la ville. Toutefois, la culture orale de la médina est souvent plus connue au travers les analyses faites par les chercheurs en termes de « patrimoine oral » et publiées par des universitaires et écrivains-militants : la richesse des contes, des us et des coutumes des conteurs de la place Jemaâ el

⁵³ Expression populaire pour parler de l'humour particulier des gens de Marrakech. *Bahjaoui* vient du mot *bahja* signifiant la joie. On retrouve, par exemple, cette expression dans l'article « Marrakech : Debbouze soutient le rire *bahjaoui* », *Labass.net*, 09/06/2011, [consulté 12 janvier 2013]. En écho au rire *bahjaoui*, on peut noter que se déroule chaque année à Marrakech un évènement d'envergure nationale dédié à l'humour : *Le festival du rire*.

Fna est qualifiée de « patrimoine intangible », et ce dernier est reconnu comme étant « exceptionnel » (Samarkandi M., 2003, Goytisoló J., 1997, Faïz M. et Tebbaa O, 1994, etc.).

Parallèlement, des géographes, urbanistes et économistes mettent l'accent sur la *mise en tourisme* de Marrakech insufflée, du moins en partie, par le mouvement de valorisation du patrimoine dans lequel sont impliqués certains chercheurs. M. Zaïd adopte une vision macroscopique : il pose le tourisme comme enjeu fondamental pour le développement régional et de rééquilibrage du territoire national (1992). La suite des événements politico-économiques lui a donné raison puisque c'est surtout par le tourisme que Marrakech pèse à nouveau au plan national et est devenue une des villes marocaines les plus attractives au plan international. Par ailleurs, A. Hanbali compare le potentiel touristique de Marrakech à celui d'Agadir (1994). Ainsi, selon lui, plutôt que de se positionner de façon concurrentielle, la ville devrait jouer sur leur complémentarité : la mer pour Agadir et la montagne pour Marrakech, paysage urbain moderne pour l'une et paysage urbain historique pour l'autre ; R. Widmer-Münch (1990) faisant écho à un article de J.-F. Troin (1995) compare, quant à lui, les possibilités de développement touristique avec ceux de Fès qui semble bénéficier d'une assise économique, politique et culturelle plus solide. Ainsi, J.-F. Troin écrit :

« Capitales impériales historiquement puissantes, villes-relais du commerce national et de l'ancien commerce international, Fès et Marrakech ont vu leur rôle décliner au profit des cités de l'Atlantique (Casablanca et Rabat-Salé) au début du XX^{ème} siècle. La bourgeoisie urbaine de Fès a pourtant permis à cette dernière de conserver un rôle économique national (commerce de gros, industries), tandis que Marrakech ne conservait qu'une fonction régionale (pôle d'attraction des ruraux et des produits de la campagne) et développait une activité touristique, certes internationale, mais très dépendante de l'extérieur et peu productrice de ressources locales » (1995, p.149)

Fès, selon ces deux auteurs, paraît alors dotée des atouts adéquats pour un intense développement tandis que Marrakech serait plutôt disposée à connaître une longue inertie.

Vers la fin des années 1990, les propos scientifiques sont fréquemment centrés sur le tourisme, mais sur un espace plus délimité, celui de la médina. Le tourisme de Marrakech était précédemment réservé aux catégories aisées européennes, voire à une certaine *jet-set* (Matthieussent, 1984), mais il s'accroît à partir du milieu des années 1990 jusqu'à se « massifier » et se démocratiser. On assiste, selon les observateurs locaux, à « l'arrivée des *Framistes* », du nom de l'agence FRAM qui « casse les prix de la destination Marrakech »⁵⁴. Le tourisme de masse tend à exacerber les « fragilités territoriales » en aggravant les disparités socio-spatiales de Marrakech, ce qui interpelle une nouvelle génération de chercheurs. Dans leurs travaux, la médina et la figure de l'habitant, d'une part, et l'activité touristique et la figure de l'étranger, d'autre part, sont mis en tension. A. Escher est le

⁵⁴ Selon les termes du directeur de l'opérateur touristique « Voyageur du Monde Maroc », lors d'un entretien réalisé en février 2007.

premier à parler de phénomène de *gentrification* pour décrire le processus de remplacement des populations, de peu à moyennement aisées, de la Médina par des étrangers plus argentés (Escher A., 2001). Il constate que cet embourgeoisement du noyau ancien par des migrations d'un nouveau genre – les migrations Nord-Sud – participe d'une concentration de la pauvreté dans les douars extérieurs et dans des « poches insalubres » de la médina, accentuant ainsi une ségrégation économique et culturelle nouvelle du centre ancien. De la même façon, la *riyadisation*, terme et processus proposés par J.F. Troin (2002) qui décrit un développement inhabituel des maisons d'hôte dans des maisons à cour, modifie la structure sociale, résidentielle et économique du tissu ancien et en détruit les fonctions originelles comme, par exemple, la fonction résidentielle et semi-privée des *derbs*⁵⁵ qui deviennent des espaces commerciaux et des lieux de passages des touristes. Pour notre part, nous avons montré, avec J. McGuinness et C. Miller (2013), que l'engouement de l'achat par des étrangers des maisons anciennes de la médina - qui a concouru au phénomène de « ryadisation » de J.F. Troin ou à celui de gentrification travaillé par A. Escher – s'inscrit dans le sillon médiatique ouvert par l'architecte-chercheur belge Q. Wilbaux, lequel, on l'a déjà dit, s'est passionné pour la mise en patrimoine des maisons anciennes de Marrakech. Ce dernier a, en effet, été un des pionniers de l'étude mais aussi de la restauration des ryads, dont la mode a été orchestrée par des médias européens et marocains, des revues de décoration et de voyage, et, plus largement, l'industrie touristique (Figure 1).

⁵⁵ Il s'agit du mot dialectal marocain pour désigner les impasses situées en médina.

Figure 1 Dar El Qadi, un des ryads restaurés par Q. Wilbaux, mis en scène dans le magazine *Côté Sud* (1998)



Se multiplient peu à peu, dans la ville ancienne (médina) et moderne (Guéliz), des « espaces de possibilités de conflits », du fait de la *rencontre plus ou moins bien vécue/vue avec l'altérité* (Leroux S., 2008) qui se manifeste parfois dans des formes de marchandisation des corps dans de douloureux événements urbains, comme l'a été l'attentat meurtrier d'un restaurant touristique (appelé L'Argania), situé sur la place Jemaâ el Fna, en avril 2011.

Le phénomène du tourisme sexuel est étudié en filigrane ou parfois plus en profondeur⁵⁶ : dans certaines situations, l'échange s'avère moins commercial qu'il n'y paraît. L'ethnologue C. Cauvin Verner qui étudie le phénomène chez les Européennes⁵⁷, ne dissocie pas l'attirance sexuelle des déterminants de l'attirance pour le pays ; elle découvre ainsi une curieuse oscillation entre le tourisme sexuel et culturel : la logique du désir « *d'être transportée de tout leur être* » semble, une des motivations majeures à tel point que certaines touristes sont « *prêtes à en payer le prix* » (2009). Concernant les hommes, le chercheur en philosophie G. Rebucini montre que le tourisme sexuel entre hommes n'est, en fait, qu'une composante marginale des espaces de la construction marocaine des identités masculines en général. Il distingue deux types de lieux qui sont plus ou moins corrélés avec deux modèles de sexualité, mais aussi avec des classes sociales spécifiques. Les cafés, semblent, en effet, être utilisés par les hommes des classes sociales populaires ou moyennes, tandis que les nouveaux lieux destinés à satisfaire les besoins du tourisme international comme les bars et les boîtes de nuit sont investis par des personnes plus aisées. Cette séparation par le capital économique et/ou intellectuel semble aussi favoriser une dichotomie entre deux modèles de sexualité.

Le géographe B. Debarbieux montre, quant à lui, comment l'attentat d'avril 2011 répond aux festivités organisées un mois plus tard pour l'anniversaire fêtant les 10 ans de l'entrée de la place dans le cercle des sites du patrimoine mondial de l'Humanité. En s'en prenant aux touristes et aux Marocains qui travaillent pour eux, le poseur de bombes visait-il aussi un lieu consacré par une institution mondiale du patrimoine et la signification nouvelle qu'elle donne à la place ? On ne le sait pas. Mais ce ne serait pas la première fois qu'un site du patrimoine mondial est visé pour ce qu'il représente : une forme de la mondialisation. Le poseur de bombe a envoyé à la face du monde entier, à la une de tous les quotidiens, des images d'horreur qui ne parviennent jamais qu'à conforter la place Jemaâ el Fna dans le statut qui est désormais le sien. Un des « nombrils » d'un monde globalisé où les identités collectives se recomposent et s'affichent, animé tantôt par un souci de syncrétisme, tantôt par une curiosité mutuelle et polie, tantôt par le culte de la haine et de la destruction (2011).

⁵⁶ Cf. aussi *Much loved*, un film de Nabil Ayouch sur la prostitution à Marrakech (2015).

⁵⁷ Principalement à Ouarzazate.

De leur côté, les géographes marrakchies comme R. Boustia et O. Tebaa regrettent que la mise en valeur du patrimoine bâti soit essentiellement d'initiative étrangère, individuelle et privée (2005). De la sorte, pour la géographe A.-C. Kurzac-Souali, la sauvegarde de l'espace historique, qui s'opère principalement par l'achat de maison ancienne par des étrangers, s'avère indéniablement *sélective* (2006). Cette auteure met ainsi en exergue la relation, qui serait fortement lisible à Marrakech, entre les catégories du « local » et du « global ». Elle met en évidence l'insertion mondiale de Marrakech qui devient « *une vitrine du Maroc connecté à l'espace mondialisé* » (2011). Dans ce contexte, avec J.M. McGuinness et C. Miller nous analysons que la protection du patrimoine local semble davantage procéder d'une forme « d'externalisation » (2013). En outre, V. Gatin montre que la valorisation du patrimoine bâti, mais aussi *oral*, s'accompagne d'une production par les *élites* marocaines et internationales de discours teintés d'*idéologies* tantôt « développementalistes » tantôt « culturalistes » qui tendent à camoufler le poids des intérêts économiques dont ils sont eux-mêmes, pour partie, les fervents défenseurs et les bénéficiaires (Gatin V. et Choplin M.-A., 2010).

Pour ces auteurs, aussi élitiste soit la *requalification du cœur historique* de Marrakech, son dispositif complexe produit un effet de verre grossissant et se comporte comme un rouage actif de la visibilité de la ville. La requalification/patrimonialisation est donc souvent considérée comme une *mise en vitrine de la ville*. Pour l'urbaniste I. Ernst, ce phénomène tend à la « *virtualisation dans le présent d'un passé révolu* et à *établir une prévalence du symbolique sur le matériel* ». L'auteure considère que, à Marrakech, les autorités urbaines usent et abusent de ce procédé de virtualisation dans leurs options d'aménagement, leurs politiques patrimoniales, les actions culturelles, etc. (Ernst I., 2003 et 2006). A. Madoeuf montre, quant à elle, dans un comparatif des discours sur les *ryads* à Marrakech et les *ryokans* à Kyoto, mais sans reprendre le terme de virtualisation, que ces procédés sont également utilisés par les tours opérateurs et propriétaires des maisons d'hôte qui initient de vastes opérations « *d'artificialisation et de mise en scène du patrimoine résidentiel* » (2010). Ceci étant, ces auteures tendent à placer la focale sur les effets du regard des étrangers et du tourisme international. De fait, M. Berriane considère qu'on associe trop facilement le tourisme à l'étranger européen. Depuis plus de vingt ans, le géographe montre que le tourisme marocain prend de plus en plus d'ampleur (Berriane M., 1990 et 2009). Nous pourrions rajouter à cela que nos analyses montrent, en effet, que le tourisme marocain va jusqu'à créer un mouvement d'intérêt pour l'achat de résidences secondaires à Marrakech par les Marocains des autres villes du Maroc et, même, par les Marocains résidents à l'étranger (MRE) (Chapitre II, Chapitre V, Chapitre VI).

R. Borghi s'attache également à faire la relation entre le tourisme et la *théâtralisation* de la ville, mais cette fois en élargissant les espaces choisis pour la démonstration. Au processus d'aménagement de la médina, elle ajoute le traitement des espaces publics du Guéliz, le centre

moderne construit à la période coloniale. Ses réflexions la conduisent à participer au débat contemporain sur la ville *post-moderne*. Selon elle, le « *paysage de Marrakech* », tant célébré par les écrivains et les peintres, est toujours selon l'auteure « *le plateau idéal pour la mise en scène de la ville* ». Les politiques touristiques et urbanistiques s'avèrent « *être un succédané du projet colonial dont la volonté était de proclamer définitivement le rôle et la fonction de la ville rouge : tourisme, loisir, plaisir et flânerie* ». Bien qu'*a priori* anachroniques, les politiques urbaines, tout en dénigrant le patrimoine colonial, ont poursuivi la vision coloniale aux colorations orientalistes, tout en s'adaptant au modèle contemporain de « *ville globale* » à travers l'exagération du vernaculaire et la construction d'un discours officiel dont la rhétorique s'appuie fortement sur le sentiment national et l'identité collective. De fait, tant V. Gatin que I. Ernst ou encore R. Borghi s'accordent sur le principal procédé du marketing urbain : Marrakech serait la « capitale » et la vitrine de la tradition et de l'identité marocaines. Cette idée d'authenticité associée à la ville serait mise en scène par les conteurs de la place Jemaâ el Fna et à l'occasion des différents événements qui insistent particulièrement sur les colorations « typiques » des lieux et des musiques comme le fait, par exemple, le Festival des Arts Populaires. Toutefois, selon R. Borghi, on peut lire ces événements, comme une continuité de la vision orientaliste occidentale (Figure 2)

Figure 2 Première affiche du Festival des Arts populaires (1960), événement-vitrine du vernaculaire : une continuité de la vision orientaliste



1^{er} festival national de folklore de Marrakech 1960.

par J.-C. Mantel. Imprimerie Gaillard, Rabat.

Source : A. Slaoui, *L'Affiche Orientaliste*, Casablanca, Éditions Malika, 1997.

L'ouvrage consacré à la « *géo-démographie de la ville rouge* » intitulé *Les gens de Marrakech*, réunit des articles de P. Festy et Y. Courbage (chercheurs-démographes à l'INED), M. Sebti et A.-C. Kurzac-Souali (2009). Sa première partie est une étude sur la population de Marrakech : elle montre que l'augmentation démographique réelle est moins forte que ce que l'on perçoit d'une ville « grouillante » qui semblerait surpeuplée. La deuxième partie, « Emploi, métiers et lieux d'activité dans Marrakech, quelle insertion économique ? », s'intéresse à l'évolution de la population active de Marrakech, en forte augmentation après une longue période d'inertie. Elle s'attache à analyser une caractéristique, particulièrement prégnante dans la cité, qui est l'emploi informel. La présence d'un marché parallèle de l'emploi appartiendrait à la tradition séculaire de la ville, due à l'activité artisanale du souk et au commerce ambulant, particulièrement visibles place Jemaâ el Fna. Ces activités se sont accrues, nous disent les auteurs, en raison de l'essor du tourisme et du réaménagement des riads de la médina. La troisième partie, « Structuration, déstructuration et nouvelles configurations de l'habitat à Marrakech » présente la configuration urbaine de la ville, liée aux modes de vie traditionnels espaces clos des dars (maisons), murs hauts et aveugles des *derbs* (ruelles) de la médina et à son passé colonial. Comme les précédentes recherches exposées, les espaces qui constituent le cadre d'observation sont les pôles centraux de Marrakech. Pour la quasi-totalité des analyses, le développement du tourisme le principale facteur explicatif des transformations urbaines récentes.

3. Les périphéries oubliées

Ces dernières années, le pourtour de la ville a donc relativement peu mobilisé l'intérêt des chercheurs. Les réflexions sur la millénaire palmeraie, patrimoine social, agropastoral, et icône de la ville représentent une exception notable au manque d'intérêt des universitaires pour l'auréole urbaine. Pour notre part, nous reviendrons sur ces travaux puisque l'un des espaces que nous avons étudiés est l'une des composantes résidentielles de la palmeraie. Marrakech aurait été fondée sur le site du campement sur lequel Abou Bekr - chef d'armée d'Ibn Tachfin - avait laissé des gardes. La légende raconte que ce sont les noyaux de dattes jetés par les mercenaires qui ont donné naissance à la plantation de la palmeraie. « *La palmeraie de Marrakech est la seule oasis occupant au Maroc la partie nord de la chaîne du Haut Atlas. Elle est le jardin par excellence de la cité de Marrakech, elle fournit encore des dattes consommées surtout localement, des troncs utilisés dans les toitures et des palmes de combustible pour les fours (cuisson des aliments, chauffage des bains, poterie, industrie...). Elle alimente l'artisanat local et abrite des cultures céréalières et maraîchères et aussi des arbres fruitiers (grenadiers, oliviers, agrumes...) ; c'est la continuité de la Médina et de ses jardins intra-muros (Riad, Arset, Jnane). Elle a toujours été un espace de loisirs, de récréation et de détente pour la population marrakchie. Elle est un espace vert d'importance majeure pour l'équilibre écologique* »

(Boujrouf S., p.27, 1996). Cet écrin de verdure qui ceinture la ville – et qui ferait de Marrakech une « *cité-jardin* », selon M. Faïz (2002) – suscite l'intérêt de la communauté intellectuelle locale et internationale qui en demande sa protection. En effet, les auteurs qui s'intéressent à la palmeraie, soulignent que celle-ci est confrontée à de sérieuses difficultés en terme de gestion de l'eau, difficultés qui interpellaient déjà P. Pascon en 1977⁵⁸, le « *pionnier de la sociologie marocaine* »⁵⁹ : pluviométrie faible et irrégulière, croissance des besoins sous l'effet de la démographie, extension des zones irriguées, éléments auxquels il faut rajouter aujourd'hui, l'urbanisation de plus en plus consommatrice (piscines, golfs...). Pour toutes ces raisons, la palmeraie a été de moins en moins irriguée et, de plus en plus, urbanisée. En outre, S. Boujrouf montre qu'elle est de plus en plus exploitée comme un espace touristique principalement dédié aux hôtels de luxe et restaurants dont les activités requièrent des terrains de grande surface – golf, fantasia, reconstitution de décors de casbah, etc., (1996). L'auteur observe donc que, contrairement à d'autres secteurs de la ville, l'occupation touristique revêt un caractère extensif et diffus dans l'espace, il évalue alors que la surface dédiée au tourisme (400 ha) est supérieure à celle dédiée aux espaces résidentiels (360 ha). En raison de cette suroccupation, la palmeraie, selon Faïz, serait fanée et décomposée. Elle est un des espaces patrimoniaux « *en péril* » alerte-t-il dans un ouvrage médiatisé, édité chez Actes Sud (2002). Pourtant, ces lieux font l'objet d'une attention environnementaliste, alarmiste et prescriptive : des scientifiques du monde entier⁶⁰, généralement placé sous l'égide de l'UNESCO, ont réalisé des recherches, qui s'inscrivent dans la vague des « recherches-actions », qui visaient à mettre en œuvre un Agenda 21 local⁶¹ pour tenter de contrer les velléités des investisseurs à urbaniser davantage encore cet espace à fortes valeurs environnementale et patrimoniale et sur lequel le rayonnement de Marrakech repose en grande partie. Toutefois, l'urbaniste A. Cornil apporte une clé d'explication essentielle du paradoxe en expliquant que le gouvernement urbain place le tourisme comme une priorité de sa politique urbaine, alors que, en même temps, il coupe la branche sur laquelle cette activité économique repose (2005). La planification urbaine locale et les autorités théoriquement en charge du développement urbain (municipalités et Agence urbaine) sont

⁵⁸ Car en grande partie à l'origine de l'organisation sociale du Haouz de Marrakech. Le Haouz de Marrakech a fait l'objet de plusieurs études sociologiques, géologiques et agronomiques que, pour des raisons évidentes, nous ne développons pas ici.

⁵⁹ M. Tozy, 2013.

⁶⁰ P. Poullaouec-Gonidec (dir.), *Workshop Marrakech : La palmeraie en paysages*, Les Presses de l'Université de Montréal, Collection « Architecture de paysages », 2005, 96 p. Cette publication constitue le premier titre de la collection « Architecture de paysages » rassemblant, sur une base annuelle, des recueils issus chacun des enseignements internationaux (Workshop_Atelier/terrain) menés par la Chaire UNESCO en paysage et environnement (CUPEUM) en collaboration avec les programme MOST (Management of Social Transformations), MAB (Man and Biosphere) et WHC (World Heritage Center) de l'UNESCO. La vocation de cette collection est d'œuvrer tel un « observatoire international des paysages périphériques » pour constituer des points singuliers de réflexion sur la question de l'aménagement de la périphérie des villes et des métropoles de la région méditerranéenne.

⁶¹ Certains habitants des zones résidentielles étudiées sont directement investis dans ces processus de politique publique qui visent à favoriser une plus grande participation des citoyens (cf. p.409).

dépassées : les autorités centrales ont mis en place, au début des années 2000, un dispositif dérogatoire en matière d'urbanisme pour faciliter la mise en œuvre des projets d'investissement qui consiste à faire passer les dossiers de demande de dérogation dans une commission dite *ad hoc* présidée par le wali⁶² ; en 2004 déjà, le développement urbain de Marrakech a dépassé les prévisions du schéma directeur⁶³ attendues en 2010, à savoir 10 000 ha⁶⁴ (Cornil, *op. cit.*). Ce contexte a bien entendu de fortes influences sur le processus de productions des zones résidentielles que nous allons étudier.

À ces recherches qui s'intéressent aux espaces urbains produits « hors les murs », il faut ajouter la thèse récemment soutenue par J.-M. Ballout (2014). Cet auteur a étudié le processus de territorialisation de la dite « ville nouvelle » de Tamansourt située à une dizaine de kilomètres de Marrakech. L'auteur réalise une mise en miroir du projet avec un autre cas de ville nouvelle, celle de Mendjeli, située en Algérie, non loin de Constantine. L'auteur considère que Tamansourt se distingue de la ville nouvelle algérienne parce qu'elle fait partie d'une série de « grands projets » urbains, initiés au Maghreb dans la décennie 2000 et résultant d'une conception libérale de l'aménagement public. L'une des caractéristiques de la ville est de faire l'objet d'une « mise en images » appuyée opérant, pour le roi, comme une vitrine de la politique de développement du Maroc. Le travail de J.-M. Ballout constitue un renouvellement de la réflexion sur Marrakech, notamment, parce que l'auteur explicite la production de ce nouveau fragment urbain marrakchi dans un faisceau complexe de déterminants, sans faire de la mise en tourisme de Marrakech un phénomène totalisant. Étant donné que la troisième zone d'étude de notre travail se situe au sein du vaste lotissement de Tamansourt, nous reviendrons ultérieurement sur la thèse de J.-M. Ballout.

Les analyses qui participent de ce que nous nommons « la deuxième orientation de recherche » ont en commun de s'attacher aux espaces « attractifs » de Marrakech, autrement dit aux « pôles urbains » à comprendre au sens large : la médina reconnue patrimoine mondial, l'ancien centre colonial/le nouveau centre moderne (Guéliz), la millénaire palmeraie et le projet « royal » de ville nouvelle. En quelque sorte, ces études tendent à polariser l'attention sur ce qui, dans le phénomène d'urbanisation, relève de ce qui peut apparaître comme le plus emblématique, le plus typique ou le plus exceptionnel.

⁶² Au Maroc, le wali est un haut fonctionnaire qui représente le pouvoir central au niveau d'une des 16 régions du pays, en tant que gouverneur de la wilaya.

⁶³ Homologué en 1995.

⁶⁴ Alors qu'il était de 4000 ha en 1989 et de 5400 ha en 1995 (SDAU, 1995).

Et pourtant, Marrakech est concernée au-delà de ses murailles, par un phénomène majeur qui a transformé radicalement la géographie objective de la ville, mais qui n'a absolument rien d'exceptionnel pour les spécialistes en études urbaines, puisqu'il est observé un peu partout dans le monde, c'est celui de l'étalement urbain. Dans les extensions de la ville, sont érigés des immeubles modernes et des maisons en bande, des grands équipements publics et privés, des complexes commerciaux et touristiques en parpaings, le tout disposé sur un plan en damier. On est donc loin ici des ambiances urbaines « mythiques », des « hauts-lieux » ou des espaces « remarquables » pour leurs appartenances à « l'authenticité marocaine ».

De ce fait, les travaux récents sur Marrakech n'expliquent pas, étant donné leurs focales, les nouvelles formes de l'étalement urbain de Marrakech. Ils n'expliquent pas non plus comment émergent ces entrées de ville d'urbanisation réglementaire qui s'apparentent, en certains cas, à des quasi *no man's land* résidentiels ; ni comment et pourquoi sont produits ces nouveaux quartiers aux maisons au modèle répétitif qu'un observateur non averti peut identifier dès qu'il quitte les quartiers péricentraux ou l'aéroport de Marrakech. Répondre à ces interrogations nécessite un déplacement du regard, manœuvre qui, à propos de Marrakech, semble constituer une démarche originale : sonder ce qui, au premier regard au moins, apparaît ordinaire et commun plutôt qu'extraordinaire ou spécifique.

Toutefois, la succession des processus mis en exergue par les chercheurs comme tout d'abord celui de la « douarisation », puis de la fuite du centre ancien par les classes moyennes émergentes, puis de la mise en tourisme de la palmeraie, puis de la « riadisation » et gentrification de la médina, puis de la mise en vitrine de la place Jemaâ el Fna, puis de la théâtralisation de Guéliz, etc. traduit l'évolution surprenante de la dynamique socio-économique de Marrakech ces vingt dernières années alors que « *les observateurs les plus avertis* »⁶⁵ lui prédisaient la stagnation. Ce basculement/ce bouleversement a conduit à une importante demande de terrains pour la construction de projets d'infrastructures, immobiliers et touristiques que le centre et le péricentre ne pouvaient fournir. Aussi, observe-t-on à Marrakech un développement de l'étalement urbain qui n'a pas de précédent dans l'histoire de cette ville. En quelques années, ces périphéries sont devenues des espaces stratégiques où se joue le devenir de la ville, longtemps qualifiée par les chercheurs de « provinciale »⁶⁶.

⁶⁵ Pour reprendre l'expression du wali de Marrakech, que nous avons reprise sous la forme d'une exergue placée au début de cette Première Partie.

⁶⁶ Le retournement inattendu de situation peut être également illustré par d'autres propos : alors que, début 2000, les marrakchis étaient considérés comme « peu investisseurs » (Troin, 2009) ; quelques années plus tard, ils étaient perçus comme « créatifs [...] ; dynamiques [...] ; dotés d'une très forte capacité d'adaptation » (Courbage Y., 2009).

B. ESSOR, REPLI ET NOUVEAUX RESSORTS DE MARRAKECH

Le passé de Marrakech, dont nous avons esquissé les grands traits dans l'introduction de cette Partie, est considéré par les observateurs comme prestigieux, car plusieurs grandes dynasties marocaines l'avaient faite centre religieux, centre commercial et même capitale, celle d'un *empire* qui s'est parfois étendu du Sénégal à l'Espagne (du XI^e siècle au XII^e siècle). Elle est, en ce sens - et comme aime à le rappeler la littérature touristique – l'une des cinq villes du Maroc dites « impériales ». Les édifices monumentaux⁶⁷ situés dans l'ancienne médina et en périphérie témoignent des différentes strates de la gloire passée de la ville.

Toutefois, les époques fastes ont alterné avec des périodes de déclin. Lorsque les Mérinides détrônent les Almohades, ils transfèrent leur capitale à Fès (1269). À ce changement de statut – qui diminue la production monumentale – se conjugue une évolution du monde marchands : le commerce transsaharien décline au profit d'autres voies en Méditerranée et en Atlantique (commerce triangulaire), et la vie économique se trouve déplacée de l'intérieur vers les côtes⁶⁸. Dès 1912, le protectorat introduit au Maroc une économie de type capitaliste ayant des effets qui ne participeront que faiblement au développement d'une base économique solide pour Marrakech, car les activités y seront peu diversifiées. Toutefois, et ici notre analyse rejoint celle de R. Borghi, le protectorat a attribué à la « ville rouge » une fonction d'accueil touristique qui influence encore fortement sa destinée d'aujourd'hui.

1. Du protectorat à aujourd'hui : la création d'une destination touristique et récréative

Les écrits d'E. Doutté que l'on a déjà signalés, mais aussi ceux d'A. Bernard (1913), géographe qui a décrit le Maroc tant sous un angle géophysique qu'ethnographique, ou encore ceux d'E. Wharton, femme de lettres, marquent le début d'un intérêt à la fois académique, littéraire et touristique⁶⁹ pour le Maroc.

⁶⁷ La muraille rouge-ocre, d'une longueur de 19 kilomètres, est entrecoupée de 22 portes ; elle est la plus vaste ceinture de l'occident musulman. En dehors de ces murs, les jardins de palmiers et les oliveraies de l'Agdal (XII^e siècle) et de la Menara (XII^e siècle) constituent des aménagements particulièrement remarquables. Dans les monuments intramuros, le patrimoine remarquable est la mosquée de la Koutoubia (XII^e siècle), la medersa Ben Youssef (XVI^e siècle), la mosquée El Mouassine (XII^e siècle) et sa fontaine (XVI^e siècle) ainsi que les tombeaux saadiens (XVI^e siècle) et le palais de la Bahia (XIX^e siècle).

⁶⁸ Ce basculement se traduit par les soubresauts de l'évolution démographique, que Q. Wilbaux a retracée. La courbe passe par un maximum de 150 000 habitants au temps des Almohades, chute ensuite en dessous de 50 000 sous les Mérinides, remonte à 100 000 avec les Saadiens avant de diminuer de moitié puis reprendre au XX^e siècle pour atteindre 500 000 habitants en 1985 puis 1 million environ au début des années 2000.

⁶⁹ Pratique encore très récente à l'époque comme en témoigne l'insertion des guillemets au mot tourisme faite par l'auteur dans le paragraphe ci-dessous.

L'expérience d'E. Wharton est assez révélatrice : elle fut invitée par le résident général à faire un voyage au Maroc à la sortie de la guerre 1914-1918 pour faire connaître le royaume au public américain. On peut ainsi lire dans son récit de voyage :

« Le Maroc est trop étrange, trop beau, trop riche dans ses paysages et son architecture et, par-dessus tout, trop neuf pour ne pas attirer les grandes migrations de printemps [...]. Maintenant que la guerre est terminée, quelques mois de travaux sur les routes et les lignes de chemin de fer le séparent d'un grand afflux de « tourisme » ; et quand le flot arrivera, plus aucun œil ne pourra voir Moulay-Idriss, Fès ou Marrakech comme je les ai vues » (Wharton E., 2001 (1919-1920), p.12).

Comme le soutient G. Wright (1991), le fait même que des auteurs et artistes aient été encouragés à visiter le Maroc témoigne de la volonté du résident général de faire de ce pays une destination touristique, dans le but de valoriser la colonisation. Toutefois, toutes les villes du Maroc ne sont pas logées à la même enseigne. Le protectorat a, pour reprendre l'expression d'H. Vacher (2001), « *projeté* » sur les grandes villes marocaines une vision coloniale *ad hoc* : ici, à Rabat, l'administration du pays ; là, à Casablanca, l'économie du pays ; et là-bas, à Marrakech, (car à l'époque c'était considéré « bien loin »), la « récréation » du pays. En effet, comme en témoignent les écrits de Wharton (*supra*), Marrakech figure déjà au début du 20^e siècle parmi les villes les plus remarquées pour son intérêt touristique.

Selon R. Borghi (2008), le projet colonial pour Marrakech était de proclamer définitivement le rôle et la fonction de la ville dite rouge : tourisme, loisir, plaisir, flânerie, inspiration pour la création artistique. Cette « *projection coloniale* » provient des traits considérés comme spectaculaire de son paysage, de l'aspect vernaculaire des pratiques qui se déploient dans la ville et, en particulier, sur la « *place de la mort* »⁷⁰, mais aussi du caractère perçu comme « festif » et « joyeux » des gens Marrakech (N. Bayssière, 1925, G. Deverdun, 1959 ; E. Wharton, (1917) 2001).

L'urbanisme est mis au service des objectifs de modernisation du pays et de la politique d'aménagement du territoire du protectorat : ainsi des villes nouvelles sont créées à distance des médinas⁷¹ pour accueillir les fonctions urbaines modernes (administration, postes, écoles publiques ; etc.) et à Marrakech, la ville nouvelle se voit spécialement dotée d'une fonction de loisir : au côté de la ville nouvelle moderne baptisée Guéliz, est conçu le quartier de « l'Hivernage ».

En effet, selon N. Bayssière « *la ville nouvelle devait appliquer au territoire toutes les règles les plus modernes en matière d'urbanisme et en même temps devait s'harmoniser avec 'l'esprit' de la*

⁷⁰ Ce qui correspond au terme employé par E. Wharton pour parler de la place Jemaâ el Fna.

⁷¹ La politique de ségrégation des populations imposée par Lyautey, en ciblant par origine ethnique l'occupation du sol, limite les possibilités d'acquisition des résidences en dehors de la médina par les Marocains. « *Il s'agissait d'éviter le mélange des Marocains et des Français au nom d'une sociologie conservatoire de l'ordre établi, de l'hygiène et de l'esthétique et ce, afin de préserver les médinas de la « dénaturalisation » que leur ferait subir la modernisation.* » (Cherkaoui H., 2010).

ville, avec son 'essence' et encourager sa 'vocation' touristique; elle devait, en bref, être la représentation urbaine de 'l'aspect spectaculaire' de Marrakech, ville qui, [...] offre aux visiteurs une des curiosités les plus pittoresques du Maroc" »(Bayssière N., 1925, p.15).

L'hivernage, comme son nom l'indique, est la zone résidentielle censée accueillir les Européens qui souhaitent passer l'hiver au soleil. Les parcelles y sont amples en prévision de la construction de villas individuelles faisant office de résidences secondaires notamment, de grands hôtels, de campings, de piscines, etc. L'hôtel de La Mamounia, de style Art déco, mis en scène dans le film d'A. Hitchcock, *L'homme qui en savait trop* (1956), est édifié à cette époque (1923) et y sera ouvert le premier casino du Maroc (Figure 3). À la fin des années 1920, l'urbaniste H. Prost affine le plan d'aménagement de la ville nouvelle dessiné par le Capitaine Landais en donnant une large place aux loisirs, à l'hébergement touristique et aux résidences secondaires : le plan met en exergue les zones et lieux de loisirs, spécifie les emplacements des hôtels, réserve de vastes espaces aux résidences secondaires – notamment au centre de Marrakech, dans la zone villas dite de « l'Hivernage », quartier situé non loin des murailles sur leurs flancs ouest.

Le maréchal Lyautey invite aussi le peintre Jacques Majorelle à résider à Marrakech en 1917 (Blanchard P., 2007). C'est, très probablement dans le sillage de son travail d'affichiste qu'apparaîtra une imagerie propre à Marrakech. À l'image de l'affiche *Le Maroc par Marseille* que le peintre a dessiné pour la compagnie de navigation « Paquet », on peut dire que celle-ci est composée de cinq éléments (l'Atlas, le palmier/palmeraie, *bab (porte)*, la muraille, minaret de la Koutoubia) et d'une couleur (le rouge).). L'activité artistique de Majorelle contribuera à faire de Marrakech une « *ville graphique* »⁷² (Figure 5). En effet, à sa suite, plusieurs affiches mettront en scène le paysage urbain de Marrakech pour évoquer une scène du Maroc en général. Aussi, dans le Chapitre IV qui s'intéresse aux pratiques des promoteurs immobiliers, on verra que cette imagerie compose, encore aujourd'hui, l'univers graphique des publicités diffusées par ces derniers.

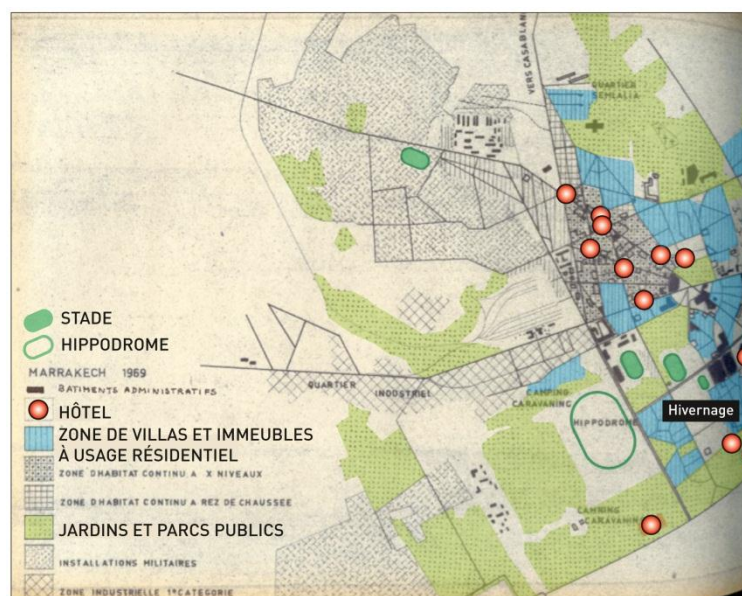
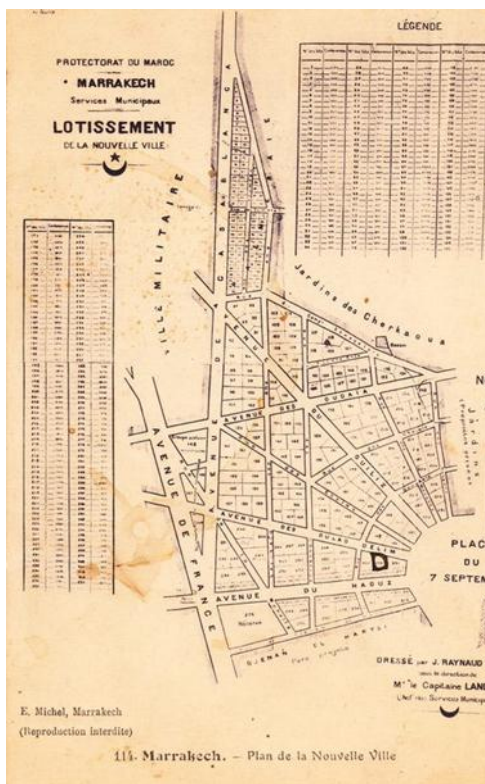
⁷² Pour reprendre l'expression de P. Blanchard qui a travaillé sur l'affiche française dans le Maroc colonial (2007).

Figure 3 L'hôtel de la Mamounia en 1928



Cet hôtel, considéré comme un des plus prestigieux de Marrakech, a accueilli le premier casino du Maroc. Il est devenu un des lieux « mythiques » de la ville. Henri Prost est un des deux architectes qui a dirigé les travaux, Jacques Majorelle a décoré le salon principal⁷³ (source de la figure : site web de collectionneurs de cartes postales anciennes <http://www.marocantan.com> [consulté le 12 janvier 2013]).

Figure 4 La ville nouvelle de Marrakech (1913 ; 1959) : une fonction touristique et de loisirs



« Nouvelle ville de Marrakech ». Le plan d'aménagement de 1959 a été conçu dès 1929 par l'urbaniste H. Prost, à partir du plan de lotissement élaboré par le capitaine Landais, sous la direction du maréchal Lyautey. Les espaces de loisirs (parcs, stades, et hippodrome) et les zones résidentielles occupent une place très importante.

(Le plan historique a été retravaillé par F. Troin, cartographe (EMAM-CITERES)).

Il s'agit du plan du lotissement de la nouvelle ville, dessinée en 1913 élaboré par le capitaine Landais, chef des services municipaux.

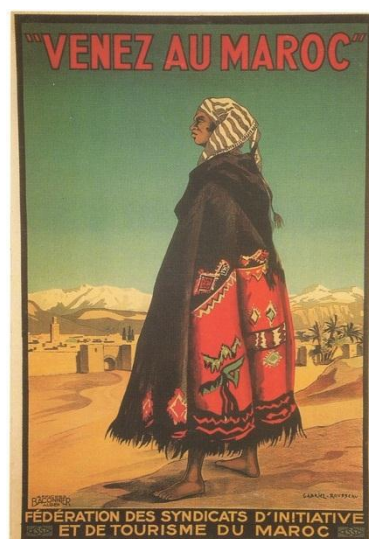
Figures réalisées à partir de clichés de Rachele Borghi.

⁷³ M. Khiredine et G. Alain, *Marrakech et la Mamounia*, A.C.R., 1994, 264 p.

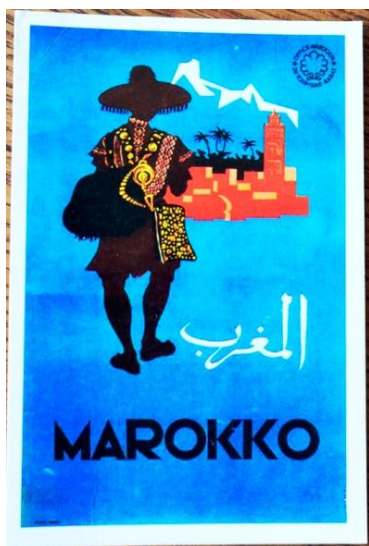
Figure 5 L’affiche pendant le protectorat ou la construction d’un univers graphique



Par Jacques Majorelle



Auteur non identifié



Auteur non identifié



Auteur non identifié

À travers ces affiches coloniales, on peut observer que le paysage urbain de Marrakech a été utilisé pour évoquer des scènes du Maroc en général (source des illustrations : A. Slaoui, *L’Affiche Orientaliste*, Casablanca, Éditions Malika, 1997).

En outre, les observateurs occidentaux de l’époque voient dans « la ville rouge », « l’essence même de la ville marocaine » (N. Bayssière, 1925, G. Deverdun, 1959 ; E. Wharton, (1917) 2001). Ainsi, E. Wharton dépeint, dans son récit de voyage, le caractère « festif »⁷⁴ et « joyeux » des gens de

⁷⁴ Par exemple, lorsque E. Wharton s’attarde sur Marrakech, celle-ci en dessine les traits festifs, alors qu’elle ne le fait pour nulle autre ville du Maroc, et ce, en se référant probablement plus à un tableau de Delacroix qu’à sa propre expérience. Ainsi, peut-on lire dans son récit de voyage : « Puis [dans le pavillon des jardins de l’Agdal], viendraient les chanteuses, jeunes femmes trapues au visage rond lourdement maquillées au henné et parées de bijoux, accompagnées de musiciens étiques dans des caftans rutilants. Pendant des heures, elles chanteraient des ballades sentimentales ou obscènes au son hypnotique du violon, de la flûte et des tambours. Sans doute, en les écoutant, boiraient-ils, entre deux verres brûlants de thé à la menthe [...], un verre de brandy ou un verre de champagne doux, à moins que l’air étouffant, le lourd repas, les

Marrakech auxquels on attribue encore volontiers aujourd'hui « *le rire bahjaoui* ». On découvre dans les lignes de l'auteure américaine ce qui relève probablement plus d'un fantasme orientaliste qu'à ce qui appartient à la réalité locale. Toutefois, au travers de ses propos, il n'est pas interdit de faire le parallèle avec l'idée d'*essence* de la ville marocaine qui transparaît dans les récits des observateurs de l'époque, et des *sens* qui seraient sollicités dans cette ville, comme en témoigne l'extrait du texte d'E. Wharton situé en note de bas de page.

En écho aux travaux de R. Borghi et de P. Blanchard (2007), on peut émettre l'hypothèse que les récits et projections coloniaux ont participé à ériger Marrakech en ville récréative qui alimente toujours les représentations véhiculées au travers les publicités qui sont, elles-mêmes, les supports du rayonnement national et international que connaît la ville aujourd'hui (cf. p.93).

2. Après l'Indépendance, une ville marginalisée

En dépit du rayonnement de Marrakech à l'échelle internationale, les grandes villes de l'intérieur comme Marrakech ressentent très durement l'accumulation du capital vers le front atlantique qu'a enclenché la colonisation. Car pour raccrocher l'économie coloniale et l'espace marocain aux intérêts de la puissance dominante (la France), le protectorat transfère la capitale administrative de Fès à Rabat ; Casablanca et sa région, quant à elles, deviennent le cœur de l'économie coloniale où convergent ports, industries et transports venus des régions agricoles, minières, etc. Ce faisant, la capitale économique réunit ainsi plus de 80% de la production industrielle du pays (Kaïoua A., 2005, p. 235-236). Marrakech héberge modestement des entreprises agroalimentaires, qui constituent un débouché de la production du Haouz, tandis qu'elle poursuit aussi ses activités liées à l'accueil des étrangers. Les paysans qui quittent leur terre trouvent peu à s'y employer puisque les efforts d'industrialisation sont concentrés dans la région de Casablanca.

Aussi, jusqu'il y a récemment (2002-2003), Marrakech était considérée par les chercheurs comme une ville peu dynamique économiquement : absence d'industries, artisanat non exporté, structure commerciale vieillissante, économie touristique surévaluée, pouvait-on lire dans les analyses de J.-F. Troin. Agadir prenait la tête des nombres de nuitées. Ainsi, J.F. Troin, suite à une monographie réalisée en 1999, concluait ainsi ses propos décrivant la structure socio-spatiale de Marrakech :

« Marrakech représente plus un héritage urbain exceptionnel qu'un pôle conquérant [...]. Des citadins peu investisseurs constituent une sorte de frein au dynamisme de la capitale régionale et la rendent différente, quant à ses ambitions, de Fès ou d'Agadir. Ville rurale au

odeurs du jardin et la musique vertigineusement hypnotique ne suffisent à plonger ces personnages [...] dans le délicieux coma qui, le soir, termine toute fête à Marrakech » (op. cit., p.122-123).

tertiaire hypertrophié, Marrakech demeure à certains égards une ville provinciale » (Troin J.F., p. 240).

Dans le même ordre d'idée, malgré un passé de capitale, certes épisodique, l'ancienne ville impériale était perçue par les groupes sociaux marocains dominants (les « Fassis », les « Makhzenis »...) comme dotée d'une faible capacité d'auto-organisation. Ce point de vue est vraisemblablement à relier aux représentations de la ville par la bourgeoisie industrielle et éduquée de Casablanca et de sa population considérée comme peu sérieuse et aimant « faire la fête ». De ce fait, la bourgeoisie de Casablanca, de Rabat et de Fès ne portait que peu d'intérêt⁷⁵ à la cité sur laquelle elle projetait des images de ville rurale peu raffinée, même si elle lui reconnaissait un environnement exceptionnel (notamment du fait de la présence d'un air sec qui contraste avec l'air saturé d'humidité de Casablanca et de Rabat). Ces représentations négatives de la cité s'accompagnent, politiquement, d'une mise à l'écart des investissements nationaux - notamment routiers et ferroviaires mais aussi en termes de logement ou de planification urbaine, etc.

3. Le basculement de la dynamique urbaine

a. Les prémisses du changement, l'intérêt des étrangers pour Marrakech

Au milieu des années 1960, une petite élite européenne et américaine du monde des arts et de la mode se passionne⁷⁶ pour Marrakech et commence à *élire domicile* dans la ville rouge une fraction de l'année surtout dans la médina (à savoir le centre historique) et au sein de la palmeraie. L'architecte Jean Dethier disait d'ailleurs de Marrakech : « *On y découvre encore des témoignages intacts et vivants de la symbiose entre architecture et sensualité, entre construction et séduction. C'est à cette source que viennent se régénérer divers architectes européens ou américains de la nouvelle génération : ils y puisent, tel notamment Ricardo Bofill, l'énergie créatrice d'un nouveau ancré dans le Temps.* » (Dethier, 1985, p.49). Ce « *tourisme résidentiel* », comme l'appelle M. Berriane (2011), répond donc, dans un premier temps, à des finalités créatives et/ou récréatives qui fait un certain écho au dessein colonial pensé au début du 20^e siècle. Si, au début des années 1980,

⁷⁵ Les propos de Q. Wilboux, architecte pionnier dans le développement des maisons d'hôtes à Marrakech, illustrent ce désintérêt : « *A Fès, il y avait une noblesse fassi proche du Makhzen [l'entourage du roi] prête à défendre la cité coûte que coûte, tandis qu'à Marrakech la bourgeoisie était peu importante et pas du tout stabilisée, il n'y avait personne pour défendre les intérêts de cette ville auxquels personne ne croyait* » (Coslado E., 2013).

⁷⁶ Le lien que semblait entretenir avec Marrakech le couturier français Yves Saint Laurent et son ami Pierre Bergé, du moins tel que la presse *people* le retranscrit, est, en ce sens, assez emblématique : « *« Nous sommes tombés amoureux fous de Marrakech », raconte Pierre Bergé. Le coup de foudre se produit en 1967, neuf ans après la rencontre des deux hommes, unis par la haine du conformisme et la passion du beau. Ils achètent vite dans la médina la maison du Serpent, puis la maison du Bonheur et enfin la villa Majorelle, édifiée en 1931 par Jacques Majorelle, le peintre préféré de Lyautey. C'est leur jardin protégé du bruit et de la fureur du monde. Le couple y accueille ses amis, pour lesquels il a fait construire une maison d'hôtes. « Marrakech, dit Yves Saint Laurent, a été mon inépuisable source d'inspiration, et je rêve toujours de ses couleurs qui sont uniques, mon rêve en bleu. Cette ambiance lui rappelle la part inoubliable de son enfance oranaise. « A Marrakech, je vais mieux », assure-t-il. Saint Laurent et Pierre Bergé s'y ressource deux fois par an, après les collections. C'est ici que reposeront les cendres du couturier » (source : « Yves Saint Laurent », *Paris Match*, 5/06/2008).*

l'achat d'une maison à Marrakech par des étrangers est une curiosité marginale dans le marché du logement marrakchi, une sorte de « *sport urbain pittoresque pour des classes cadres branchées et mobiles* » pour paraphraser N. Smith dans un autre contexte (2002, p.439), elle s'est avéré au fil du temps avoir un remarquable effet multiplicateur, assez proche d'ailleurs de ce que N. Smith, T. Butler, M. Van Kriegen et bien d'autres décrivent à l'échelle des centres anciens dans les villes nord-américaines et européennes, à savoir le processus de gentrification.

b. L'engouement pour l'habitat marrakchi en particulier et la destination Marrakech en général

En effet, ces étrangers — pas tout à fait comme les autres — sont les pionniers d'un mouvement bien plus large en faveur d'un « *goût pour Marrakech* » (tel est d'ailleurs le titre d'un petit ouvrage consacré à Marrakech par S. Prolongeau-Wade (2006)). Du fait de leur statut et de leur profession dans les mondes de l'architecture, de la mode et des médias, on peut les voir comme ayant agi tels des prescripteurs et « *messagers des canons du bon goût* » selon l'expression d'Hamnet (1998, p.6). Ces étrangers, porte-parole de Marrakech, ont été à l'origine d'une tendance, ou disons le plus radicalement, d'une mode, pour l'habitat traditionnel marrakchi aux couleurs d'Orient et aux évocations d'authenticité marocaine⁷⁷. En effet, les maisons d'hôtes dans d'anciens *riads* et des maisons anciennes se sont développées⁷⁸, y compris sous forme de franchise, proposant des formules d'accueil qui permettent aux touristes de s'imaginer qu'ils vivent/habitent en médina. De plus, sur le marché de l'immobilier, des similis *riads* sont désormais proposés à l'extérieur des murs de la médina⁷⁹, dans la palmeraie, mais aussi dans les périphéries ouest et sud de la ville. I. Ernst observe que cette mode, partie de quelques initiatives individuelles, a été récupérée par l'industrie du tourisme et les grands promoteurs immobiliers, si bien que nous dirions qu'ils ont concouru à faire de la maison traditionnelle et surtout, plus généralement, de « l'habiter à Marrakech », un produit commercial.

Toutefois, la « jet-set » n'est pas la seule à avoir jeté son dévolu sur Marrakech. Les effets de l'inscription par l'UNESCO de la médina et de la place Jemaâ el Fna sur la liste du patrimoine mondial

⁷⁷ Pour résumer les écrits des magazines de voyages et des revues de maisons et de décoration intérieure, Marrakech serait un concentré de la mystérieuse culture marocaine qui livrerait ses secrets si l'on l'habitait quelques heures ou plusieurs jours dans un *riad*, ou si l'on avait le privilège d'y acheter une maison (voir notamment, « Les clés d'un riad », *Côté Sud*, avril 1998).

⁷⁸ La wilaya en recensait plus de 700 en 2009 uniquement pour la médina.

⁷⁹ Par exemple, le Groupe Lucien Barrière s'est lancé dans le projet « hôtel et riads Naoura Barrière » qui représente 48 millions d'euros d'investissement. Les capitaux proviennent pour partie du groupe français Lucien Barrière (connu pour son enseigne « Fouquet's ») et des assureurs marocains Axa et RMA Wataniya. Le groupe a réussi en trois ans à acquérir une importante assiette foncière aux abords extérieurs de la muraille de la médina, zone classée théoriquement non-construisible (source « Les choix stratégiques du Groupe Lucien Barrière », *L'Économiste*, 13/02/2007 ; « Lucien Barrière a son palace à Marrakech, un concept intelligent que le Groupe ambitionne de développer ailleurs », *Le Matin*, 16/03/2009).

ont déjà été maintes fois évoquées (par I. Ernst (2006), V. Gatin (2010),... cf. *supra*). Ce qui est moins considéré par les chercheurs qui étudient « *la mise en vitrine de Marrakech* »⁸⁰ est le fait que certains universitaires ont, également, adopté une attitude promotionnelle en faveur de Marrakech : ils valorisent le patrimoine de la médina est valorisé dans les mots – mais aussi dans leurs actes⁸¹. À titre d'exemple, on peut observer la surenchère des qualités et spécificités du patrimoine de Marrakech qui scandent l'ouvrage⁸² de M. Knidiri, ancien recteur de l'université de Marrakech, dont voici un extrait :

« Ses *beaux* remparts de plus de 19 kilomètres, de couleur ocre, son *imposant et majestueux* minaret de la Koutoubia, sœur de la Giralda de Séville et de la tour Hassan de Rabat, ses monuments et palais *raffinés*, sa *célèbre* place Jamaâ el Fna, théâtre en plein air mettant en scène danseurs, musiciens, prestidigitateurs, charmeurs de serpents, vendeurs de potions *magiques...*, constituent une expression *ineffable* de l'histoire de cette ville *unique au monde*, où tradition et modernité se marient dans une *parfaite harmonie*. Classée Patrimoine *universel* de l'Humanité depuis 1985, cette ville *magique* porte en elle la *richesse* d'une histoire presque *millénaire*, la *spécificité* d'une culture *si* diversifiée et la *profondeur* d'une *mysticité* qui s'y est forgée tout au long des siècles » (2011, p.7, souligné par nous).

Certains étrangers du monde des arts et de la mode, tout comme certains universitaires locaux et étrangers, ont agi tels des hérauts et des héros de la destination « Marrakech ». En effet, les passions pour les résidences et le patrimoine de la ville ancienne, largement relayées par les médias marocains ont certainement eu pour conséquences d'augmenter, plus encore, la visibilité au niveau international de Marrakech.

On observe ainsi au début des années 2000 une forte croissance des fréquentations touristiques. En 2001, Marrakech enregistre 3 millions de nuitées et Agadir devance la ville de 400 000 nuitées⁸³ ; mais, en 2005 Marrakech est montée 4,4 millions de nuitées et elle devance désormais Agadir d'un million de nuitées. Autre exemple : l'aéroport de Marrakech, quatrième ville marocaine par sa population, est néanmoins le deuxième aéroport du royaume en termes de trafic après l'aéroport Mohamed V de Casablanca. En 2005, vingt-quatre compagnies aériennes⁸⁴ le desservent contre seulement une dizaine en 2002. Marrakech est devenue, pour le pouvoir central, la « *capitale touristique du Maroc* ». Et, en fait, cette position n'a rien d'anodin : on peut, par exemple, mesurer le poids que représente cette nouvelle position de leader touristique à l'aune de la compétition

⁸⁰ Pour reprendre l'expression de V. Gatin (2010).

⁸¹ L'engouement pour l'achat des maisons anciennes en médina s'inscrit, en effet, dans le sillon de travaux de recherche et activités d'architecture largement creusé par Q. Wilbaux, professeur à l'université catholique de Louvain (UCL) en Belgique. Fait qui a le mérite d'illustrer que le regard des chercheurs peut avoir un impact sur l'opinion publique, les modes et les tendances, lesquelles – on le verra – ont participé à fabriquer de la ville en périphérie de Marrakech, et à la façon dont celle-ci est fabriquée.

⁸² Publié dans le cadre de la réalisation du programme Montada sur la préservation de l'architecture traditionnelle financé par l'Union européenne.

⁸³ *Statistique sur le tourisme pour les mois de décembre 2001 et 2005*, Ministère du Tourisme, de l'Artisanat et de l'Economie Sociale. Département du Tourisme et l'Observatoire du Tourisme, ss date.

⁸⁴ Données ONDA d'août 2010, site Internet ONDA.

urbaine. Alors que, jusqu'alors, Marrakech se trouvait totalement dans l'ombre de Casablanca⁸⁵, *Les Echos* (un quotidien national) titre ainsi le numéro du 25 juin 2010 de la façon suivante : *Casablanca veut détrôner Marrakech*⁸⁶. L'étiquette de poumon économique du royaume de Casablanca et le rang de métropole ne paraît pas suffire aux gouvernants de la capitale économique du Royaume, c'est dire à quel point le statut de « capitale touristique » est convoité.

En résumé, ces gens très « *in* », membres de la « jet-set » pour certains, ont permis que se renforce le rayonnement de la ville au niveau international, alors même qu'à l'époque (1970-1990), elle était considérée endormie au plan national. En bref, l'activité internationale de la ville n'a pas laissé le pouvoir central indifférent, au contraire : celui-ci semble voir désormais dans la ville rouge un lieu particulièrement favorable pour accueillir les capitaux nationaux et internationaux ; en d'autres termes, elle est devenue un levier indispensable de la politique des investissements du pays.

c. Une ville devenue stratégique pour les investissements nationaux

Depuis 2002, plusieurs orientations décidées par différents organes et représentants du pouvoir de niveau national (maison royale, ministère de l'Habitat, ONCF⁸⁷, ONDA⁸⁸, mais aussi, ministère du Tourisme et ONMT⁸⁹, ministère de l'Habitat Groupe Al Omrane (opérateur public de l'habitat) et ministère de l'Intérieur en la personne du *wali*, rapidement mises en œuvre, témoignèrent du retournement de situation politique et économique en faveur de Marrakech et révèlent le changement de place qu'occupe cette cité dans la maille des intérêts nationaux.

La première orientation est certainement la connection physique de Marrakech à l'aire métropolitaine casablancaise avec la finition, en avril 2007, de l'autoroute entre Marrakech et Settat (reliée à l'autoroute de Casablanca). À ce grand projet d'infrastructure pourrait s'ajouter celui de la construction d'un nouveau terminal de l'aéroport international⁹⁰ (ouvert en mai 2008) et d'une gare centrale (inaugurée en septembre 2008). Chacun de ces équipements offrant une esthétique ainsi

⁸⁵ Ainsi, on pouvait lire dans l'introduction du SDAU homologué en 1995 : « l'emprise dominante de Casablanca tend à priver Marrakech d'une part de son influence sur les marges de la côte Atlantique à l'ouest et du pied de l'Atlas au nord — est » (SDAU de Marrakech, p.1, 1995).

⁸⁶ Casablanca affiche son ambition de se positionner comme une grande métropole touristique « à l'image de Barcelone et de Marseille », en devenant attractive notamment pour l'Afrique subsaharienne. Elle propose une offre dans le tourisme d'affaire et de santé : « Ses connexions avec l'Afrique vont être une contribution et permettront d'attirer une nouvelle clientèle, qui avait l'habitude d'aller se faire soigner ou de faire son shopping en Europe » (*Les Échos*, *op. cit.*, p.4).

⁸⁷ Office national des Chemins de Fer (ONCF).

⁸⁸ Office national des Aéroports (ONDA).

⁸⁹ Office national marocain du Tourisme (ONMT).

⁹⁰ Moins de deux ans de travaux ont été nécessaires pour construire entièrement la nouvelle extension du Terminal 1. Cette extension a permis de porter la surface du terminal de 22 000 m² à 35.000 m², dotée d'un auvent côté ville d'une superficie de 4000 m²... Ceci, porte la capacité annuelle d'accueil de l'aéroport de 2,7 à 4 millions de passagers. Une nouvelle desserte routière a été aménagée ainsi qu'une extension des parkings pour véhicules, offrant une capacité de 1800 places. L'ensemble du projet a nécessité un investissement de l'ordre de 278 millions de DH (*Communiqué de presse*, Office national des aéroports, 22/05/2008).

qu'une surface monumentale. Comme le dit A.-C. Kurzac (2011), ce sont des réalisations architecturales qui concilient techniques normalisées et spécificités locales (Photo 3). La nouvelle gare ferroviaire est située sur l'avenue considérée comme la plus noble de la ville, et pour cause, il s'agit de l'avenue Mohamed VI. Annoncée comme une « *allégorie clairement dédiée à la porte et à la Palmeraie voisine* » (Photo 4), cette gare est présentée dans la presse comme « *le nouveau fleuron de l'architecture [qui] manie une écriture contemporaine qui se veut tirer parti du savoir-faire du passé et du présent d'un Maroc résolument moderne* »⁹¹. Elle a été dessinée par un architecte proche du roi, Youssef Méléhi, qui exerce à Rabat. Le choix esthétique post-moderne, qui conjugue le local et le global, la signature architecturale de la gare (un proche du roi) en disent long sur l'intention des autorités centrales de réinvestir Marrakech, à affirmer leur intention de renforcer l'insertion de la ville aux niveaux national et international.

Photo 3 L'esprit « moucharabieh » de l'entrée du nouveau Terminal 1 de l'aéroport de Marrakech, ouvert en juin 2008.



Cliché : E. Coslado (2009).

⁹¹ Communiqué de presse, Prat Structure-SA, 2008 et page Facebook de la gare.

Photo 4 Nouvelle gare de Marrakech inaugurée en septembre 2008 déclinant le vocabulaire architectural de la *bab*, tandis que l'impluvium se réfère aux palmiers et la palmeraie (la gare comprend un centre commercial).



Clichés : E. Coslado (2010).

En plus de ces équipements à haute valeur symbolique, Marrakech fait l'objet d'une autre forme de « mise à niveau », pour parler dans le langage des aménageurs locaux. Le projet de « ville nouvelle » de Tamansourt de 2 650 ha au profit, à termes, de 300 000 habitants peut être analysé comme un immense chantier d'investissement économique d'intérêt national. En effet, celui-ci n'a pu être mis en œuvre qu'avec le soutien du roi, et la participation active des *wali* et des ministres de l'Habitat. Nous le présentons dans le Chapitre II, car nous y avons défini une zone d'étude pour y observer les processus de production d'espace à finalité résidentielle.

De plus, si dans les années 2000, Marrakech se trouve sur le devant de la scène nationale, c'est certainement en partie lié au fait que le pouvoir royal souhaite faire du Maorc une grande destination touristique. Cet objectif indique que les plus hautes autorités du pays ont mesuré l'importance que le tourisme prend dans les échanges mondiaux⁹² et dans l'économie marocaine⁹³. Le gouvernement met en place en conséquence une stratégie de développement touristique dont l'objectif ambitieux est résumé par les autorités sous la forme d'un slogan : « *Vision 2010 : 10 millions de touristes pour 2010* ». Cette politique a pour but d'élargir l'offre touristique même si l'objectif du chiffre de 10 millions de touristes annuels s'est avéré impossible à atteindre et que « l'horizon 2010 » est devenu 2020. Pour ce faire, il s'agissait de faciliter les formalités administratives et l'accès au crédit pour les investisseurs étrangers et marocains. En théorie, le fer de lance de la politique

⁹² « S'il est un constat en matière de tourisme international qui ne prête pas à débat, il s'agit bien de celui de sa forte expansion. [...] Depuis un peu plus d'un demi-siècle, de 1950 à nos jours, le secteur a enregistré une progression constante (6,5% de croissance moyenne annuelle) et plus rapide encore que celle des échanges internationaux. De 10 à 20 millions de déplacements touristiques hors des frontières nationales dans l'immédiat après-guerre, on est ainsi passé à quelque 200 millions de vacanciers internationaux en 1975, 500 millions en 1995, 700 millions en 2002 et 925 millions en 2008 » (source : B. Duterme, « Tourisme international : à qui profite l'industrie du dépaysement ? », *Le Journal des alternatives*, 30/10/2009).

⁹³ Le tourisme au Maroc représente, en 2008, 26% des recettes d'exportation (le poste le plus important, avant même les rentrées de devise par les MRE), 7 millions de touristes par an, 9% du PIB (source : <http://search.worldbank.org> [consulté 14 janvier 2013]).

touristique est le plan Azur qui prévoit la réalisation de six nouvelles stations balnéaires réparties sur les côtes méditerranéennes et atlantiques. Toutefois, on peut émettre l'hypothèse que, en pratique, les promoteurs étrangers ayant tendance à se rétracter ou ayant essuyé de sérieux échecs – comme c'est le cas pour le groupe immobilier espagnol Fadesa avec le projet de station balnéaire à Saïdia⁹⁴ –, l'État mise aussi sur une ville comme Marrakech.

⁹⁴ « Plan Azur : Fadesa vend sa station », *L'Économiste*, 08/04/2005.

Photo 5 Quelques publicités pour des complexes résidentiels-touristiques : une commercialisation de portée internationale.



Ces trois photos (2010) sont issues du panneau publicitaire « tournant » installé en plein cœur de Guéliz (à proximité du Mc Donald). Ci-dessus, Eva Longoria, actrice américaine, présente en tenue légère « son choix » immobilier (*My choice* !).



Dans le métro parisien (2007).



À l'aéroport international de Marrakech (2010). À g., une publicité immobilière qui se présente sous la forme d'une aquarelle telle qu'on pourrait en trouver dans un carnet de récits de voyages.

Clichés : E. Coslado.

En effet, le premier élément à considérer est que, Marrakech concentre à elle seule, pendant la période 2003-2007, 72 % des investissements touristiques⁹⁵ qui ont bénéficié d'un accord de la Commission nationale des investissements⁹⁶. La somme de ces grands projets correspond au cumul difficilement dénombrable⁹⁷ de complexes touristiques de luxe (5 à 7 étoiles) et de projets que les autorités appellent « résidentiels touristiques », c'est-à-dire des projets immobiliers à « coloration » touristique qui conjuguent espaces résidentiels et services dédiés aux loisirs et à l'hôtellerie. Par exemple : le projet résidentiel touristique Jawhar Hôtel Spa et Résidences⁹⁸, sis à Marrakech, s'adresse aussi bien à des touristes qu'à des personnes désireuses de placer des capitaux dans une résidence secondaire, louée par une agence touristique une partie de l'année. C'est le cas, également, de l'Atlas Golf Resort qui est sis sur notre zone d'étude n°2 (Chapitres II, IV, V, VI). Ces complexes semi-touristiques ou « semi-résidentiels », autrement dit hybrides, donnent une information importante sur le contexte récent de la production urbaine de Marrakech : ils révèlent ainsi la forte collusion qui existe, dans cette ville, entre les opérateurs du tourisme et les sociétés immobilières dans le cadre des « grands investissements » – à savoir, pour les autorités, des investissements qui sont supérieurs à 200 millions de DH⁹⁹. Ces projets font l'objet d'un usage appuyé des techniques marketings : des publicités sont diffusées en Europe ou dans des lieux où transitent des étrangers, des stars internationales du *show bizz* présentent les produits immobiliers, le discours insiste sur les facilités financières, etc. (Photo 5).

Le deuxième élément à prendre en considération est que Marrakech a concentré une grande partie de l'effort de promotion publicitaire de la « destination Maroc », réalisée par l'autorité nationale en charge du tourisme. En 2009, par exemple, sur les 300 millions de DH réservés par le ministère du Tourisme pour renforcer la promotion et la communication institutionnelle du pays afin de pallier les effets de la crise internationale marquée par une baisse des nuitées et des recettes de fréquentations touristiques, 45% du budget profitaient à la seule ville de Marrakech¹⁰⁰. En plus des privilèges financiers accordés à la promotion de Marrakech, l'office national marocain du Tourisme

⁹⁵ *Bilan des investissements 2003-2007*, CRI Marrakech, Document Excel.

⁹⁶ Commission interministérielle qui examine la possibilité d'une convention d'investissement en vertu de laquelle l'État s'engage à accorder à l'investisseur des avantages sous forme d'exonérations fiscales (exonération de la TVA à l'importation), de prises en charge de certaines dépenses liées aux projets d'investissement (l'acquisition de terrains, les infrastructures hors site et les frais de la formation professionnelle, etc...) (source : http://www.amb-maroc.fr/Economie_marocaine/eco_investir_procedures-adm.htm [consulté le 20 février 2013]).

⁹⁷ Compte tenu de l'enjeu financier des investissements internationaux dans le tourisme et du caractère éminemment concurrentiel de ces derniers, le Centre Régional d'Investissement (CRI) de Marrakech a refusé de nous présenter la liste détaillée des grands projets d'investissements acceptés par les autorités.

⁹⁸ Le Prince Albert II de Monaco est à l'origine du projet «Jawhar Hôtel SPA et Résidences SAS » : 93,8 millions d'euros – le promoteur immobilier est la société luxembourgeoise Aerium Atlas Management et le complexe sera géré par le groupe monégasque « Société des Bains de Mer de Monaco » (source : « SAS le Prince Albert II de Monaco pose la 1re pierre à Marrakech », *Le Matin*, 09/11/2009).

⁹⁹ 10 dirhams (DH) = +/- 1 euro

¹⁰⁰ « La saison en proie à la crise », *Arabes*, juillet-août 2009.

(ONMT) consacre à la ville un marketing ciblé et sophistiqué, pointu et offensif. Les dernières trouvailles de l'ingénierie de la publicité sont mises au service de l'activité touristique de Marrakech. On peut citer à titre d'exemple, la campagne, annoncée par le Conseil régional du Tourisme (CRT) comme volontairement « décalée », « *A Marrakech, le foot est hors jeu !* »¹⁰¹. L'aspect suggestif de cette publicité est considéré, en tout cas dans le contexte d'une société musulmane, comme « assez osé, voire culoté », par un entrepreneur du secteur de l'hôtellerie-restauration que nous avons interrogé¹⁰². La publicité montre en effet un petit groupe de « copines européennes », relativement dénudées – si on met les tenues en rapport avec le contexte local –, dont l'une pose avec un verre de cocktail à la main, tandis que le slogan fait implicitement comprendre que les compagnons de ces dames sont restés en Europe pour regarder les matches du Mondial de football, qui s'est déroulé au Brésil (Figure 6).

L'ONMT étend de surcroît son champ d'action aux activités culturelles internationales pour favoriser leur déroulement à Marrakech. Par exemple, une part non négligeable de sa contribution financière et de ses techniques publicitaires est consacrée au Festival international du film de Marrakech, pour lequel l'Office diffuse des publicités à l'étranger (Photo 6).

Le « travail » d'images opéré par les organismes officiels de Tourisme, autour du « produit Marrakech », participe¹⁰³ d'un marketing urbain que l'on pourrait résumer par l'expression anglo-saxonne de « *branding the city* ». Le marketing urbain et l'encouragement aux investissements participent d'une plus ample *visibilité* de la ville sur ses marchés préférentiels¹⁰⁴ attirant, les études sur la médina le montrent (Coslado E., McGuinness J. et Miller C., 2013), une clientèle étrangère (non marocaine), en recherche d'un lieu propice au développement d'une activité économique et/ou au déploiement d'un mode de vie correspondant davantage à leurs aspirations personnelles.

¹⁰¹ « À Marrakech, le foot est hors-jeu ! », campagne touristique estivale de l'ONMT-Benelux sur la ville ocre (2010). Un article destiné à présenter la campagne met en avant la montée en technicité de la promotion touristique : « *La délégation de l'Office national marocain du tourisme (ONMT) au Benelux vient de lancer en Belgique et aux Pays Bas une campagne de promotion "originale et décalée" sur la ville ocre, baptisée : "A Marrakech, le foot est hors-jeu !" adressée à la gente féminine pendant la période du Mondial de football. La campagne est composée d'opérations dans des médias traditionnels qui ont été appuyées par des actions d'activation, permettant à la marque Maroc d'aller à la rencontre du consommateur final : mobile advertising, street marketing assuré par des équipes terrain, flyering...* » (source : http://www.emarrakech.info/A-Marrakech-le-foot-est-hors-jeu_a38882.html [consulté le 14 mars 2012]).

¹⁰² Dans le cadre de la réalisation d'une étude (pour le compte de S. Boujrouf) portant sur les investissements étrangers à Marrakech dans le secteur du tourisme.

¹⁰³ Mais ne le fonde pas complètement puisque y participe également l'industrie (privée) du tourisme qui diffuse ses propres supports publicitaires sur l'offre touristique située à Marrakech ; et y participe aussi l'UNESCO, la ville de Marrakech, les chercheurs en sciences sociales et les passionnés du patrimoine de la médina, et dans une moindre mesure, de la grande palmeraie de Marrakech.

¹⁰⁴ Qui sont la France, l'Italie, la Belgique, l'Espagne, l'Allemagne et l'Angleterre (source : *News Spécial Ago : Bulletin interne d'information touristique*, CRT Marrakech, 2008, 20 p.).

Il va de soi que cet engouement national et international pour Marrakech et pour son produit « *l'habiter à Marrakech* », n'est pas sans répercussion sur le marché de l'immobilier, la production immobilière et la consommation d'espace.

Figure 6 Campagne publicitaire destinée au public féminin proposant des voyages à gagner pour Marrakech pendant la période du Mondial de football organisé au Brésil.

Marrakech
AU MAROC

Changer de langue : fr nl fl

À MARRAKECH,
LE FOOT EST HORS JEU.

OFFRES ÉTÉ !
WWW.MARRAKECH.TRAVEL

GAGNEZ UN MAGNIFIQUE VOYAGE
À MARRAKECH

RÉPONDEZ AUX 3 QUESTIONS SUIVANTES :

1/ Combien de temps dure une séance de hammam ?

☐ 2 heures
☐ 1h15 min
☐ 20 minutes

Vous ne savez pas ? Trouvez un indice [ici](#).

 **AB tours**
الخطوط الملكية المغربية
royal air maroc

Un Séjour pour 2 personnes à Marrakech

Source : <http://www.visitmorocco.com> [consulté le 14 mars 2012]

Photo 6 Publicité pour le Festival international du film de Marrakech : ici, en plein centre de Lyon (France).



Le logo de l'ONMT est en quatrième position en partant de la gauche, soit au milieu de l'affiche. Cliché : E. Coslado, novembre 2009.

d. Le marché de l'immobilier à Marrakech : boom et crise

L'engouement pour Marrakech et « l'habiter à Marrakech » ont stimulé fortement la demande en logements alors que l'offre se caractérisait déjà par un déficit important ; celui-ci était estimé en l'an 2000 à 30 000 logements¹⁰⁵. Les deux facteurs (engouement et déficit du parc logements) ont créé un vif appel d'air pour l'activité de production immobilière. Le marché de l'immobilier¹⁰⁶ à Marrakech a été particulièrement tendu entre 2004 et 2008, à tel point qu'il est fréquent de lire dans la presse que Marrakech a connu un boom immobilier pendant la décennie 2000. Cela dit, en 2009,

¹⁰⁵ « Evaluation des besoins en logements à l'horizon 2020 », El Hachtouki M. source : Camarda D. (ed.), Grassini L. (ed.). *Local resources and global trades: Environments and agriculture in the Mediterranean region*. Bari : CIHEAM, 2003. p. 461-476 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n° 57)

¹⁰⁶ L'évaluation des prix sur le marché de l'immobilier marrakchi mentionnées ici proviennent du *Tableau de bord 2009* publié par l'Observatoire de l'Habitat de Marrakech.

le marché a subi une inflexion du fait de la *crise financière internationale*¹⁰⁷ survenue en 2007-2008. Nous décrirons succinctement ici le marché de l'immobilier à partir des différents prix de l'immobilier de Marrakech et de leur évolution :

- Les **prix moyens des loyers** pour l'ensemble de l'habitat locatif ont enregistré une hausse de 30 % entre 2006 et 2008. Ce taux cache en réalité des disparités importantes en fonction des types de logements : les principales fluctuations affectent les *appartements de haut standing* qui connaissent début 2008 une hausse estimée à 118% ; les *villas* connaissent une hausse de 55% entre 2003 et 2005 ; les *appartements de moyen standing* connaissent une augmentation moyenne (30%) sur la période 2006-2008. Les prix du logement locatif n'ont pas été touchés par la crise.
- Les **prix moyens à la vente** ont connu une nette augmentation pendant la décennie 2000. Cette hausse est plus visible dans certains quartiers. À Guéliz, en 2004, les prix des *appartements* étaient de 8 000 DH le m² pour passer à une fourchette située entre 18 000 et 22 000 DH en 2007 (soit une augmentation de 120% en moyenne). Ces prix sont équivalents à ceux que l'on trouve dans la capitale administrative et la capitale économique. Dans les quartiers excentrés qui intéressent notre recherche, les prix des *maisons* et des *appartements* ont connu entre 2004-2007 une hausse de 50 à 70%. Toutefois en 2009, sur l'ensemble de l'offre immobilière dédiée à l'accession à la propriété (donc y compris la vente de maisons en médina et des logements économiques des périphéries), les prix ont baissé de 20% en moyenne. Les promoteurs immobiliers que nous avons rencontrés s'accordent sur le fait que cette baisse des prix des logements de la périphérie de Marrakech est essentiellement attribuable au tassement des ventes des achats des étrangers.

C'est donc le marché considéré dans son ensemble (social, moyenne gamme...etc.) qui a été affecté par la crise financière internationale alors même qu'une grande partie de ce marché n'est pas destiné à la population étrangère. Ceci prêche à penser que le marché immobilier de la ville rouge est largement dynamisé par le potentiel d'achat de logements par les étrangers.

En outre, si l'on regarde les analyses des prix de l'immobilier au Maroc réalisées par les observatoires locaux de l'habitat, on peut observer que, pendant la même période, les prix ont peu baissé à Casablanca et à Rabat ; autrement dit, le marché de l'immobilier marrachi est certainement, plus que nulle autre ville au Maroc, dépendante de la demande étrangère en logements pour Marrakech. C'est la raison pour laquelle le rayonnement international de Marrakech produit des

¹⁰⁷ Cf. Le Point 8 de la Section B du Chapitre III propose une perspective internationale des cycles du marché de l'immobilier et de la place du Maroc dans ces cycles.

effets concrets et immédiats sur les prix de l'immobilier marrakchi. Pour filer la métaphore, on pourrait estimer qu'il projette un mirage très efficace. Les évolutions du marché de l'immobilier marrakchi apparaissent donc comme un témoignage patent de l'insertion de Marrakech dans la mondialisation, sinon à tout le moins, des phénomènes mondialisés.

C. DE LA VILLE CONCENTRIQUE À LA VILLE DIFFUSE

La « dé-marginalisation » de Marrakech (Coslado E., 2014a), marquée par une plus nette inscription de la ville dans le territoire et l'économie nationaux et mondiaux, est contemporaine d'une augmentation sensible des superficies urbanisées dans toutes les zones situées aux environs de Marrakech. En effet, les terrains du centre-ville et du péricentre étant déjà saturés (sinon de statuts fonciers flous), le pourtour de la ville a connu une pression extraordinaire. Cette évolution matérialise le bouleversement que Marrakech a connu en une quinzaine d'années ; elle montre en outre que la question de l'étalement urbain se pose avec acuité. Celui-ci a été facilité, voire amplifié, parce que de nouvelles règles d'urbanisme l'ont rendu aisément possible.

1. La mesure de l'étalement urbain à Marrakech

Jusqu'au début des années 2000, Marrakech est une ville ramassée sur ces différents noyaux urbains et suburbains. Le SDAU¹⁰⁸ homologué en 1995 met en évidence la régularité de la croissance des surfaces urbanisées sur une longue période de temps. Ces surfaces se sont accrues au rythme moyen de 4% de 1960 à 1990. Les études préliminaires de ce qui aurait dû être le prochain SDAU ont établi que, entre 1990 et 2010, la surface urbanisée et celle en cours d'urbanisation (à savoir celle qui se situe de part et d'autre du périmètre urbain de Marrakech) a augmenté de 350 %, soit une augmentation de 17% par an. Or, ce taux (déjà très conséquent) ne comprend pas les vastes lotissements (villes nouvelles) de Tamansourt et de Chwiter¹⁰⁹, car ceux-ci se situent en dehors du périmètre des études préliminaires du futur document d'urbanisme. Ces deux villes nouvelles représentent pourtant un peu plus de 2 650 ha, soit plus de la moitié de la surface bâtie de Marrakech en 1990 ! Elles contribuent donc à une véritable explosion la surface urbanisée, sinon directement celle de Marrakech, mais dans son aire d'influence. Au bas mot donc, le rythme de la

¹⁰⁸ Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme.

¹⁰⁹ Chwiter est un projet urbain réalisé, en plein milieu rural, à une dizaine de kilomètres de Marrakech sur la route de Ouarzazate par le Groupe Immobilier Alliances Darna, lequel est certainement le deuxième ou troisième plus grand promoteur privé marocain. Le projet s'étend sur 240 ha, il est également annoncé par son promoteur comme étant une « ville nouvelle ».

croissance des extensions de Marrakech a été multiplié par 4 en 20 ans. Il s'agit là d'une véritable accélération de l'urbanisation (Figure 7).

L'augmentation de la population, qu'elle provienne du croît naturel ou des migrations, explique assez peu pourquoi la ville s'étale. Certes, la population de Marrakech présente un taux de croissance annuel moyen supérieur à la moyenne nationale (2,2% contre 1,4% en 2004¹¹⁰), mais ce rythme est bien inférieur à celui des surfaces urbanisées. Alors que le SDAU de 1995 montre que, vingt ans plus tôt, les courbes de croissance de la population et des surfaces urbanisées sont quasiment parallèles, les études récentes conduites par l'Agence urbaine montrent une rupture très nette entre la courbe démographique et la courbe des espaces urbanisés.

Si l'on s'en tient à la connaissance actuelle des études des espaces du pourtour de Marrakech¹¹¹, l'étalement urbain serait attribuable aux opérations réalisées pour construire des complexes touristiques. Selon une estimation réalisée par le Centre régional d'investissements (retranscrite sur un plan non diffusable¹¹² localisant « les grands investissements »), les deux tiers des grands projets d'investissements touristiques (> à 200 millions de DH) se trouvent dans ces zones d'extension urbaine, en périphérie de Marrakech. Ce qui paraît logique, étant donné l'étendue de l'assiette foncière nécessaire pour des opérations qui comportent des golfs, des piscines, des terrains de tennis, etc.

Toutefois, comme le montre la thèse de J.-M. Ballout (2014), il n'y a pas que des opérations de type touristique à Marrakech. Exemple : à l'ouest de Marrakech, on trouve des zones résidentielles, et celles-ci sont denses (Photo 7). Il est donc excessif de considérer que seules les activités touristiques sont responsables de la production de plusieurs milliers d'hectares urbanisés dans les périphéries de Marrakech. Notre travail de Master 2 nous avait d'ailleurs permis d'observer que leur tissu était composé, en grande partie, de logements de moyen standing et dit « social » ou « économique », procédant majoritairement d'une production immobilière de masse (préfabrication). Notre propos se concentrera désormais sur ce type de développement urbain.

¹¹⁰ RGPH, 2004.

¹¹¹ Cf. la Section A du Chapitre I.

¹¹² Cette carte confidentielle a été réalisée par l'Agence urbaine en 2009. Elle localise les grands projets touristiques et immobiliers acceptés par la commission *ad hoc* et qui ne respectent pas les règles d'urbanisme en vigueur. Elle est réservée à un usage strictement interne car, selon un chargé de missions rencontré, les risques financiers et les enjeux en termes de concurrence entre les projets sont trop importants.

Figure 7 L'explosion récente de l'étalement urbain (les cartes ne comprennent pas le lotissement de 1 600 ha de Tamansourt).



Source : Plans réalisés dans le cadre des études non achevées pour l'élaboration d'un nouveau SDAU, Agence urbaine de Marrakech.

Photo 7 Les extensions densément urbanisées de l'ouest de Marrakech



Source : Vue aérienne de l'ouest de Marrakech réalisée en 2010 par Niko Paladino, disponible sur le site de YouTube [consulté le 10 novembre 2014].

2. Un contexte urbanistique favorable à l'étalement urbain

L'étalement urbain de Marrakech se produit dans un double contexte urbanistique qui lui est de plus en plus favorable : d'une part, celui de la conjoncture particulière des documents d'urbanisme marrakchis (échelle locale), et d'autre part, celui de la dérégulation de l'urbanisme décidée par le ministre en charge de l'urbanisme afin d'« encourager les investissements » (échelle nationale).

Le SDAU est censé fournir, pour une durée de 25 ans, les grandes orientations concernant affectations du sol sur l'ensemble du territoire urbain couvert, à partir desquelles seront établis les Plans d'Aménagement (PA) (qui sont quant à eux plus précis - car recouvrant des territoires plus limités¹¹³). Or, le dernier SDAU de Marrakech a été homologué en 1995, les PA ont été finalisés en 1996. Ceux-ci se sont trouvés obsolètes durant la période que nous avons observées (1999-2014), et ce pour deux raisons. La première raison est d'un ordre légal : les PA sont opposables au tiers pendant une période de 10 ans, ils sont donc arrivés à échéance¹¹⁴ alors que le boom immobilier marrakchi battait son plein (2006). La deuxième raison de l'« obsolescence » de ces documents est à

¹¹³ *Présentation du droit de l'urbanisme au Maroc*, GRET GRIDAUH, 2003, 44 p.

¹¹⁴ « Urbanisme : c'est le chaos à Marrakech, 7 ans sans documents de référence », *L'Économiste*, 03/07/2013.

relier au contenu du SDAU de 1995. En effet, les conditions¹¹⁵ et le rythme de l'urbanisation – bref, son régime – ayant été profondément modifié, le SDAU est apparu caduc aux yeux de nombreux professionnels de la ville¹¹⁶, et cela dès le début des années 2000. Certains chargés de projets à l'ERAC Tensift, des promoteurs immobiliers marocains et étrangers ainsi que des urbanistes nous ont parlé de ce que l'on pourrait qualifier d'un « *manque de vision* » du SDAU de 1995. Les deux défauts les plus fréquemment évoqués à ce propos étant d'abord que les limites du périmètre d'urbanisation de 2010 ont été dépassées en 2005 et, ensuite, que le zonage de la palmeraie « *constitue un verrou* » à l'urbanisation qui n'aurait plus lieu d'être¹¹⁷. Fondamentalement, il est reproché à ce zonage de ne reposer que sur un principe général de protection : le tissu bâti prescrit y est extrêmement lâche (une maison sur une parcelle d'au minimum d'un demi-hectare). Face à ce constat relativement partagé par les professionnels de la ville, l'Agence urbaine a souhaité dès 2007 mettre à jour le SDAU. Toutefois, elle n'y est pas vraiment arrivée puisque, jusqu'à ce jour, trois équipes se sont succédé pour entreprendre la définition d'un nouveau périmètre urbain et les études préliminaires (la phase dite de diagnostic). Ces travaux n'ont toujours pas été validés, ni traduits dans le moindre plan d'aménagement. Donc, depuis 2000 jusqu'à ce jour (2013), l'Agence urbaine ne dispose pas de documents d'urbanisme à jour et valides qui lui permettent d'orienter l'urbanisation dans une direction qu'elle aurait anticipé et selon les modalités qu'elle aurait décidé.

Sur un autre plan, l'accélération de l'étalement urbain témoigne que l'absence de document d'urbanisme adapté et/ou valide n'a nullement empêché le développement de la ville. En effet, la conjoncture locale a plutôt incité les personnes et les sociétés déposant des permis de construire à faire des demandes de dérogation aux documents et/ou aux règles d'urbanisme, via le canal de la commission *ad hoc* pour les « projets d'investissements » (laquelle a été créée par la circulaire n°3020/27 du 4 mars 2003). Cette circulaire augmente notablement la liberté décisionnelle accordée au wali qui préside ladite commission. C'est donc dans ce contexte de déconcentration qu'ont été autorisés des grands projets d'aménagement comme Tamansourt, et l'Atlas Golf Resort – présents dans les zones d'étude de notre travail. Et c'est au nom d'un « urbanisme de projets », considéré plus flexible et plus à même que l'urbanisme de planification à encourager les initiatives d'investissements, que les professionnels de l'urbanisme se sont montrés favorables à ce type de

¹¹⁵ Notamment par le fait que, comme le montrent les travaux de M. Damiane, la croissance urbaine est basée davantage sur les mobilités intra et inter-urbaines et moins sur l'exode rural. On peut supposer que le SDAU de 1995 a été élaboré à partir des résultats du recensement de 1984 ; or, comme le montre M. Sebti (1984), la période est marquée par le « gonflement » de la médina et des douars du fait de la venue en ville de populations issues du milieu rural (Sebti M. 1984).

¹¹⁶ « Marrakech: une énième tentative pour réaliser le SDAU », *L'Économiste*, 19/03/2012.

¹¹⁷ Les documents d'urbanisme réglementaire étaient jugés trop contraignants. On peut ainsi lire dans un rapport de 1999 publié par le haut-commissariat au Plan (HCP) : « *c'est ainsi qu'en 4 ans d'existence, de 1994 à 1998, l'Agence urbaine de Marrakech a rejeté 70% des demandes de lotir et 2/3 des demandes de construire portant sur de grands projets* » (source : *Dynamique urbaine et développement rural au Maroc*, HCP, 1999, p.217).

dispositif. Toutefois, dans les faits, cet urbanisme de projet se résume souvent, à Marrakech, à un urbanisme simplement dérogatoire, qui se négocie peu ou prou avec les porteurs de projets d'investissement. En conséquence, les responsables de l'urbanisme se trouvent, en pratique, dépossédés de leurs capacités à penser et à mettre en œuvre la régulation du développement urbain.

Les tenants et aboutissants du contexte urbanistique sur la production urbaine des périphéries de Marrakech seront également traités dans les chapitres suivants. Le fonctionnement de la commission *ad hoc* est tout particulièrement analysé dans le Chapitre II puisque, ce mécanisme a été usité pour faire valider les opérations d'aménagement et les projets immobiliers qui se trouvent dans notre aire d'étude. Nous y reviendrons également dans le Chapitre III, car dans c'est dans celui-ci que nous explorons les modèles de références des institutions en charge de l'Habitat.

Conclusion

À partir des années 1970, des Européens du monde des arts et de la mode ont investi sporadiquement dans le patrimoine domestique de Marrakech, mais ce phénomène marginal a été, à la fin des années 1990, à l'origine d'un engouement plus large pour l'habitat et « l'habiter » à Marrakech. Des entreprises publiques et privées des secteurs du tourisme et de l'immobilier ont amplifié le phénomène en diversifiant leurs offres touristiques et immobilières à Marrakech (par exemple, en développant l'accueil en maisons/palais d'hôtes et en construisant des similis-riads dans la palmeraie). Tant et si bien qu'il est possible de dire que « l'habiter à Marrakech » est devenu, au début des années 2000, un pur produit commercial.

Corollairement, s'est fondé peu à peu des discours (iconiques et textuels) sur Marrakech, sur son cadre urbain, son atmosphère... et bien entendu sur ses maisons. Ces discours s'adressent prioritairement aux affects et aux fantasmes de leurs lecteurs et auditeurs. Ils se nourrissent des récits de voyageurs, des affiches des peintres orientalistes, des témoignages d'architectes, des interviews de stars, des descriptions d'universitaires, des slogans de publicitaires, des photos de magazines de décoration intérieure, etc. Une des caractéristiques notables de ces discours est de comporter d'une

part, la catégorie lexicale de l'authenticité (catégorie qui mêle le passé nostalgique et la spécificité des lieux) et d'autre part, celle du domaine des passions et de l'hédonisme¹¹⁸.

En définitive, la « riadisation » de la médina tout comme la profusion de discours sur Marrakech (pour ne citer que ces deux exemples) traduisent que l'environnement urbain de Marrakech – ses caractéristiques physiques et symboliques propres – produit un indéniable « effet de lieu ». On veut dire par là que, en reprenant les termes de M. Stock (2007, p.116), les qualités de l'espace marrakchi (celles qui le démarquent d'autres villes marocaines) interviennent directement dans les pratiques des individus qui s'y déploient. C'est la raison pour laquelle, on peut se demander si l'émotion que produirait le paysage et les gens de Marrakech ou si les manières d'en parler (et les façons de se représenter cette cité) ont une incidence sur la fabrication de la ville en périphérie. Des réponses à cette double question seront proposés dans les prochains chapitres, tant en ce qui concerne l'activité des aménageurs (Chapitre II) et des promoteurs immobiliers (Chapitre IV), que ce qui concerne les modes d'habiter des citoyens ordinaires (Chapitre VI).

Cela dit, il est évident qu'il n'y a pas que le cadre spatial local qui a influé les pratiques des acteurs directement impliqués dans les mutations de la dynamique urbaine dont on a dessiné les grands traits dans ce chapitre. Le développement intensif de l'urbanisation n'aurait, par exemple, pas pu se faire sans la dérégulation de l'urbanisme au Maroc mise en place, au niveau national, par le ministère en charge de l'urbanisme (afin d'encourager les investissements). Le pouvoir central – qui s'appuie, plus résolument qu'avant, sur Marrakech pour mettre en œuvre ses politiques prioritaires – a, somme toute, souhaité libérer les « énergies agissantes » : celles des aménageurs et des constructeurs publics et privés ainsi que, d'une façon plus générale, celles des porteurs de capitaux nationaux et internationaux. Comment tout cela se manifeste-t-il dans le processus de fabrication de certaines périphéries de cette ville de province sur laquelle nous portons notre attention ?

¹¹⁸ Pour s'en faire une idée, on peut ici se reporter à la photo du panneau publicitaire présentant un simili-riad et Eva Longoria (Photo 5)

CHAPITRE II

FOCUS SUR LE FRONT D'URBANISATION

À DES FINS RÉSIDENTIELLES DE MARRAKECH :

UNE CONQUÊTE DE L'URBANISME ENTREPRENEURIAL

Le front d'urbanisation de Marrakech se distingue de celui d'autres villes marocaines par l'importance de vastes étendues sur lesquelles prédominent des hébergements touristiques et des activités de loisir. S'observent ainsi, au sud de la ville, parmi d'éparses bâtisses en pisé et des parcelles cultivées, des auberges de charme, des maisons d'hôtes, des *logdes*¹¹⁹ écologiques, et autres centres aquatiques ou zones de quads. La trame spatiale, vue du ciel, peut s'apparenter alors à celle d'un milieu rural (Photo 8). Toutefois, au nord-est de Marrakech, dans ce qui reste de la grande palmeraie, dans l'arrondissement d'Ennakhil, l'usage du sol est beaucoup plus hétérogène ; il y a une quinzaine d'années, le géographe marrakchi S. Boujrouf évoquait déjà que celui-ci évoluait « *vers un espace multifonctionnel où domine le tourisme de luxe* » (1996). Quinze ans plus tard, les complexes touristiques de luxe et les centres de vacances qui ont été construits dans les années 1990 côtoient de plus récentes *gated communities* habitées par des Marrakchis ou des occupants plus temporaires. On y trouve également, hypermarchés, stations à essence avec restaurants, etc. (Photo 9). L'ouest et le nord-ouest de la ville, qui s'étalent sur l'annexe administrative¹²⁰ d'El Izdihar et même sur la commune rurale plus lointaine d'El Harbil, sont plus densément bâtis que le nord-est, car ces espaces périphériques ont fait l'objet d'innombrables opérations dans le cadre d'opérations d'habitat programmé et de la production industrielle de logements. De telle sorte que, aujourd'hui, *l'urbanisation qui constitue le front urbain situé de l'ouest au nord-est de Marrakech comporte une forte fonction résidentielle*¹²¹. C'est sur ces espaces périphériques que nous avons porté notre attention, en particulier sur trois secteurs qui comportent plusieurs sous-ensembles résidentiels composés de résidences fermées, de villas, de maisons dites « marocaines modernes »¹²² et d'immeubles (Photo 10). Nous avons appelé la première zone d'étude « El Izdihar » ; la deuxième « Ennakhil », et la troisième « Tamansourt ».

¹¹⁹ Maisons d'hôte à la campagne.

¹²⁰ L'annexe administrative est le sous-ensemble administratif de l'arrondissement. L'arrondissement d'El Izdihar est celui de Guéliz.

¹²¹ Il est fréquent que des zones activités et industrielles constituent les fronts d'urbanisation or, à Marrakech, celles-ci sont incluses et/ou ceinturées dans et par les zones résidentielles.

¹²² C'est le terme que l'on trouve dans les études consacrées à l'habitat réalisées pour les autorités en charge de l'Habitat pour désigner des maisons mitoyennes à cour couverte et à toit plat.

Le cadre bâti de chacune des zones compose un paysage urbain relativement uniforme qui fait écho aux observations concernant d'autres villes du monde, comme celles de V. Dupont pour les périphéries de Delhi (2001) : projection moderniste, décor architectural comportant des accents locaux, modèle hygiéniste et normativité des comportements dans l'espace public. Quoique récents en termes de vie urbaine, les secteurs étudiés ne se situent pas tous à la même étape d'évolution et d'appropriation, et il n'est pas sûr qu'ils le soient un jour. La vie urbaine y est donc fort variable : archipel de résidences fermées laissent une impression de vide en ce qui concerne Ennakhil et Tamansourt ; lieu plus vivant où progresse une offre de services et de commerces de proximité pour El Izdihar.

L'urbanisation à des fins résidentielles des trois zones d'étude est le résultat d'une production de type « réglementaire », c'est-à-dire qu'elle se développe dans le respect (en principe) des règles d'urbanisme et en conformité avec les documents d'aménagement. Aussi, les programmes immobiliers qui s'y déploient ont reçu l'accord légal des autorités responsables du développement urbain (wilaya ; Agence urbaine ; Al Omrane Marrakech).

Nous commencerons l'analyse des processus de production de cette nouvelle urbanisation résidentielle en précisant le contexte d'aménagement des trois zones d'études. Pourquoi tel lotissement a-t-il été aménagé à tel endroit ? Quels sont les objectifs socio-politiques inhérents à cette action urbaine ? Ces objectifs ont-ils évolué avec le temps ? Comment s'organise le système d'acteurs de ces projets de lotissements : qui les conçoit, qui les décide ? En effet, les programmes immobiliers, dans lesquels les habitants périurbains habitent aujourd'hui (et dont nous étudierons les pratiques spatiales dans le dernier chapitre), n'auraient pu simplement être bâtis si ces aménagements n'existaient pas, n'avaient pas été pensés, formalisés sous la forme d'un projet et, bien entendu, s'ils n'avaient pas été réalisés.

Dores et déjà, comme le titre du chapitre l'indique, on peut dire que la façon de concevoir le développement des zones étudiée se caractérise par une philosophie commune ; celle-ci peut-être qualifiée d'urbanisme entrepreneurial, pour reprendre l'expression de D. Harvey (1989) dans son article intitulé : *From Managerialism to Entrepreneurialism : The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism*. Par cette expression, le géographe (radical)¹²³ cherche à signifier que

¹²³ D. Harvey a ouvert avec N. Smith la voie de la géographie marxiste radicale étasunienne (*radical geography*) et du courant (habituellement considéré comme étant un peu moins contestataire et plus tardif) de la *critical urban theory*. La géographie radicale s'intéresse aux formes de domination qui découle des processus de production urbaine. Selon Cécile Gintrac et Matthieu Giroud (2014), qui ont coordonné un ouvrage proposant une traduction en français des articles phares des universitaires de ces deux courants (il comprend notamment des articles de N. Smith, D. Mitchell, E. W. Soja, et J. Robinson), la géographie radicale s'attache « à diffuser une vision non aseptisée et non consensuelle des réalités urbaines ainsi qu'à nourrir une critique en profondeur des sociétés contemporaines ».

les gestionnaires et opérateurs urbains envisagent l'urbanisme en homme d'affaire, c'est-à-dire qu'ils considèrent non seulement les opérations d'aménagement urbain sous l'angle de la rentabilité financière, mais pensent aussi la définition de l'usage du sol urbain par rapport à sa capacité à faire fructifier les capitaux d'investissement privés.

Pour sélectionner les zones sur lesquelles nous voulions concentrer notre travail de terrain, nous avons commencé par repérer, dans le vaste pourtour de Marrakech, celles qui présentaient, en contiguïté, différents sous-ensembles résidentiels constitués d'un habitat allant du moyen standing au haut standing, à l'exclusion des résidences de luxe. Cette identification a été effectuée et testée sur la base d'un premier recoupement d'informations recueillies en 2006 (à l'occasion de la réalisation de notre mémoire de Master 2) auprès, prioritairement, d'habitants marrakchis résidant en médina ou loin du centre-ville ; et, plus secondairement, auprès d'agents travaillant à l'Agence urbaine, à l'ERAC Tensift, et auprès d'agents immobiliers.

Photo 8 Exemple d'un secteur situé en périphérie de Marrakech et faiblement urbanisé (au sud de la ville) : on distingue des bâtisses isolées avec piscine entre des parcelles cultivées.



200 m

Source des 3 photos satellites (1 ci-dessus, 2 ci-dessous) : copie d'images satellites de Google Earth, 2012. Conception : E. Coslado (2014).

Photo 9 Exemple de périphérie (arrondissement d'Ennakhil) présentant un tissu urbain lâche et à usage mixte, à l'est du pourtour de Marrakech le long de la route de Fès.

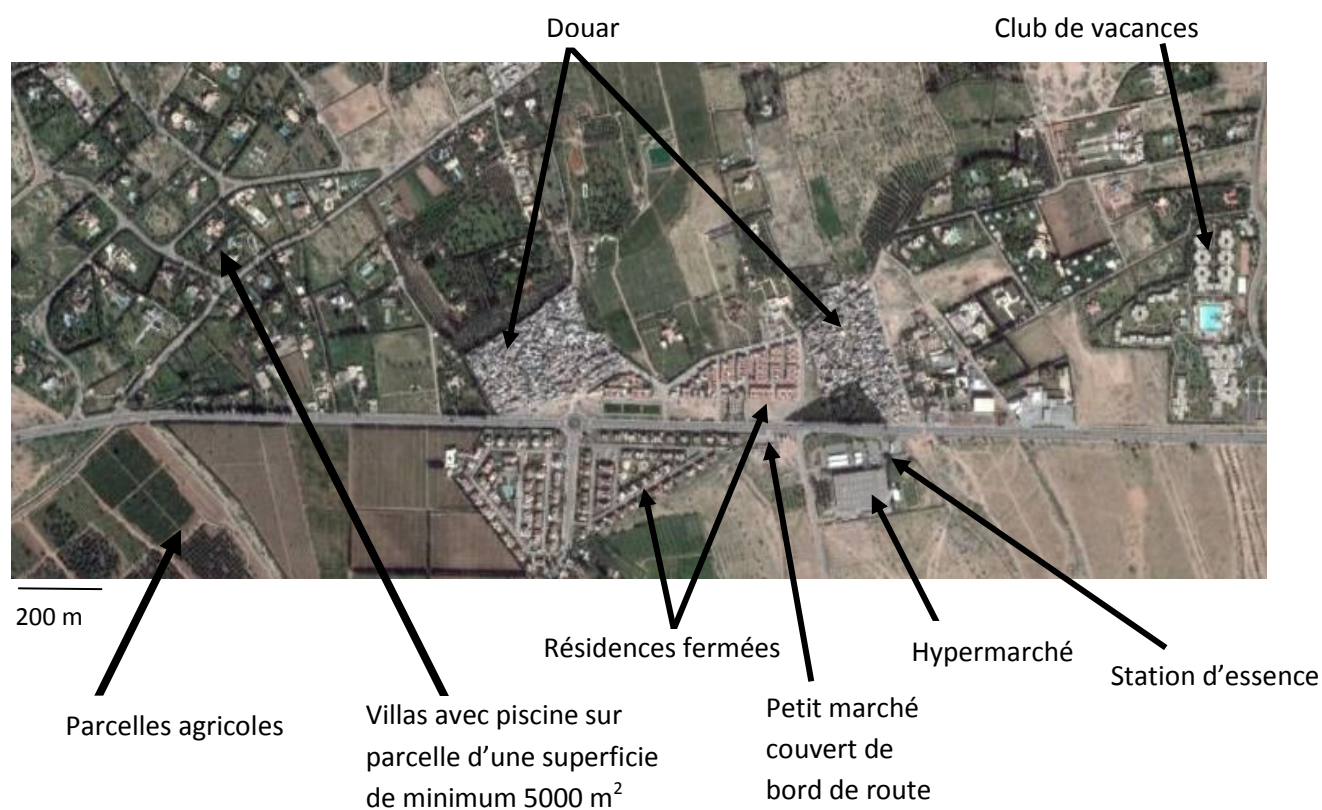
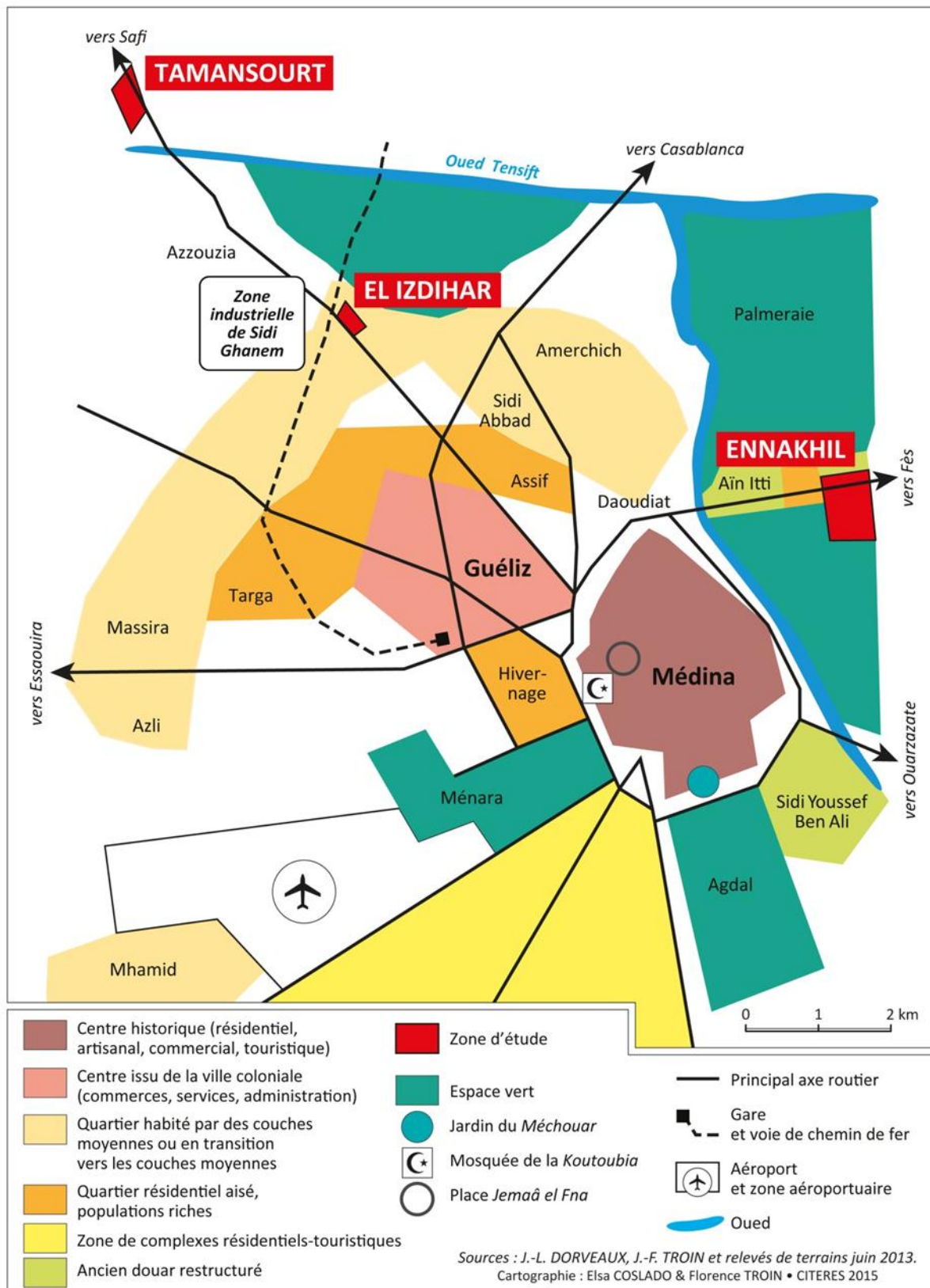


Photo 10 Exemple de périphérie au tissu urbain dense à l'ouest de Marrakech.



Carte 4 Les trois zones d'étude au sein des différentes entités de Marrakech.



A. UNE PÉRIPHÉRIE DE LOTISSEMENTS PLANIFIÉS ET D'HABITAT PROGRAMMÉ

Les ensembles résidentiels étudiés sont éloignés du centre névralgique de Marrakech puisqu'ils se trouvent à une distance de 8 à 16 km de la mosquée de la Koutoubia – Carte 4). Ils se situent « *au-delà de la lisière citadine* » puisque leur espace bâti s'inscrit en discontinuité avec le tissu urbain dense, et à distance des lieux « *de concentration de population, de richesses, d'informations, de capacités d'innovation, de moyens d'action et de pouvoir de décision* » qui, pour la plupart d'entre eux, s'agrègent à Guéliz et dans la médina (Reynaud, 2003). Ce sont des ensembles résidentiels émergents, dans le sens où leurs constructions sises y sont récentes (entre trois et neuf ans), et que des terrains non bâtis et non aménagés offrent encore un paysage composite, car plus vraiment rural, mais pas encore complètement urbain.

Les zones d'études présentent un habitat construit sur des lotissements qui ont été produits par l'opérateur public de l'habitat, et un promoteur immobilier privé qui a conçu un aménagement pour y recevoir un complexe résidentiel touristique. L'habitat des zones d'études s'étale donc sur des *lotissements planifiés* qui sont directement reliés au contenu des politiques publiques en matière d'habitat, et d'encouragement des investissements.

Comme les lotissements sur lesquels ils ont été construits, les logements ne sont pas non plus le fruit du hasard, ou de quelques actions spontanées, ni même relevant d'une organisation atomisée. C'est la raison pour laquelle, il est appelé par les autorités *habitat programmé*. Selon les termes du directeur de l'Inspection régionale de l'Habitat de Marrakech, « *l'habitat programmé est mis en place dans le cadre d'une planification contrôlée de l'espace, il désigne un habitat où la conception, le financement, la réalisation d'un grand nombre de logements sont dus à la responsabilité d'un seul intervenant ou d'un nombre restreint d'intervenants, sans décision directe des futurs habitants* »¹²⁴.

Toutefois, ce type d'habitat n'est pas exclusif dans les zones étudiées, on retrouve également à El Izdihar un sous-ensemble d'auto-construction¹²⁵, mais ce sous-ensemble reste planifié puisqu'il est compris dans un périmètre de construction qui est planifié (lot bien défini).

¹²⁴ Interview réalisée en 2008 dans son bureau.

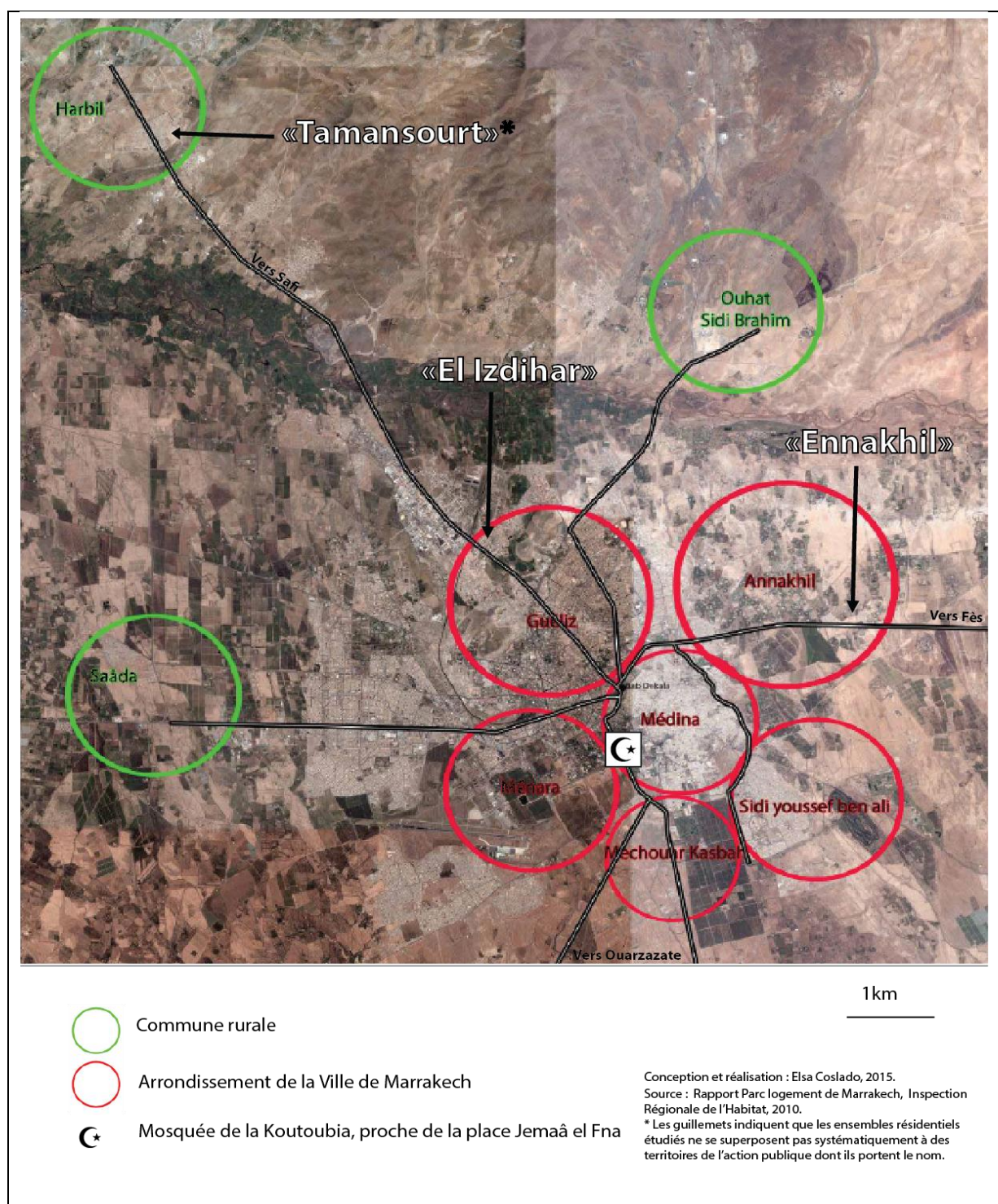
¹²⁵ L'auto-construction correspond, pour les autorités, à l'action, pour un particulier, de réaliser sa propre maison sans, ou pratiquement sans, l'aide d'un professionnel du bâtiment. Elle inclut en particulier la réalisation du gros-œuvre (maçonnerie, etc.). L'auto-construction peut concerner des constructions modestes ou non. Dans le cas d'auto-construction réglementaire tel que l'on en trouve sur les zones étudiées, le périmètre de construction est planifié (lot bien défini) et son organisation est préalablement établie par l'aménageur public qui a construit des voies d'accès suffisamment larges et géométriques pour permettre en quelque sorte une « aération » suffisante du quartier (facilité d'accès, sécurité accrue par une meilleure visibilité, etc.) (source : Inspection Régionale de l'Habitat, *Étude Parc Logement au niveau de la ville de Marrakech et périphérie* (Marché n° 4/2007), mai 2010, 224 p.).

1. Trois zones d'étude

L'aire de notre recherche comprend trois zones. La première s'étend sur le lotissement d'El Izdihar, situé à l'ouest de Marrakech ; il a été délimité et aménagé par l'ERAC Tensift. Le lotissement propose un habitat mixte avec à la fois des immeubles de quatre étages, une résidence fermée, des maisons dites « marocaines », c'est-à-dire de petites maisons mitoyennes avec cour et un étage, ainsi que des villas. Nos deuxième et troisième zones ne correspondent à aucune délimitation formelle établie par l'établissement d'aménagement public ou par une autorité locale. La deuxième zone est située sur l'arrondissement¹²⁶ d'Ennakhil, au nord et nord-est de Marrakech, secteur qui bénéficie (encore relativement) du cadre paysager de la palmeraie, d'où probablement le souci des lotissements de proposer une offre immobilière qui cherche à éviter le banal. C'est certainement pourquoi on y trouve des résidences fermées « étiquetées » « haut standing », et l'une d'elles comporte une orientation récréative et touristique affichée. Ce dernier projet, appelé Atlas Golf Resort, propose des logements qualifiés de haut standing, mais comprend aussi un hôtel, un golf, des courts de tennis, etc.

¹²⁶ Suite à une modification générale de l'organisation urbaine des villes marocaines (cf. Partie III de l'ouvrage dirigé par P. Signoles, 2014) et, en particulier, aux changements du découpage administratif urbain (cf. Chapitre III/B/4), les communes urbaines qui constituaient la ville de Marrakech sont devenues des « arrondissements » de la seule commune urbaine de Marrakech, désignée désormais comme « Ville de Marrakech ». La seule exception concerne la municipalité de Kasbah-Mechouar dont le statut de commune urbaine reste inchangé. Les arrondissements de la Ville de Marrakech sont Marrakech-Médina, Guéliz, Ménara, Ennakhil et Sidi Youssef Ben Ali.

Carte 5 Le rattachement administratif des zones d'étude.



La troisième zone est située en dehors du périmètre urbain de Marrakech contrairement aux deux précédentes (Carte 5). Elle s'étend sur la commune rurale d'El Harbil au sein de laquelle une Ville nouvelle a vu le jour au milieu des années 2000 ; celle-ci a été appelée Tamansourt par l'aménageur public, l'ERAC Tensift. La zone qui nous intéresse ici couvre deux sous-ensembles résidentiels constitutifs du projet de ville nouvelle : ils sont composés de maisons en bande dites

« villas-éco »¹²⁷, et de plusieurs immeubles de trois étages et qualifiés de « moyen standing » par les bâtisseurs qui les ont érigés. La planche photos et le tableau qui suivent présentent de manière synthétique les trois zones tandis que la Carte 4 les localise.

Photo 11 Paysages bâtis des trois zones d’étude



Zone d’étude n°1. Le lotissement d’El Izdihar (conçu et aménagé par l’ERAC Tensift). Photo prise depuis la voie de chemin de fer qui le borde. On distingue derrière le chantier et à droite de la mosquée des maisons marocaines modernes et des immeubles.



Zone d’étude n°2. Sur l’arrondissement d’Ennakhil, nous avons observé l’évolution de sept résidences fermées dont cinq d’entre elle font partie d’un programme intégré de restructuration de deux douars. La résidence (El Firdawz l¹²⁸) qui est ci-dessus est composée de maisons appelées par l’opérateur public (ERAC Tensift) qui les a produites « villas économiques » ou « villas-éco ».



Zone d’étude n°3. À Tamansourt (vaste lotissement conçu et aménagé par l’ERAC Tensift), nous avons étudié les processus de production de deux complexes résidentiels. Sur la photo se trouve la résidence Les Palmiers IV construite par la société de promotion immobilière privée Soukkania. Cette résidence est composée de « villas-éco » (appelée Villas Pearls) et de petits immeubles de moyen standing (au fond à gauche). Clichés : E. Coslado (2007, 2009, 2010).

¹²⁷ La villa-éco ou villa économique est un produit immobilier conçu par l’ERAC Tensift au début des années 2000, modèle largement repris par les promoteurs immobiliers privés suite à une campagne nationale de promotion en faveur de ce produit qu’a lancé le ministère de l’Habitat en 2006 (cf. Chapitre III et Chapitre IV et Coslado E., 2011).

¹²⁸ El Firdaouz signifie paradis.

Tableau 1 Vue générale des trois zones d'étude

Zone <i>Localisation</i> <i>Territoire administratif</i> Superficie Nature et nom de l'opération initiale d'aménagement (date de lancement)	Typologie du bâti Surfaces habitables Prix à la construction ou à l'acquisition (en 1ère main - année) et éventuellement prix de la location	Nombre de logements	Peuplement ¹²⁹	Équipements, <u>commerces</u> , services, transports, infrastructures	Particularités <i>ambiance urbaine</i> Évolution	Opérateurs publics <i>Opérateurs privés</i>
Zone 1 « El Izdihar » <i>Route de Safi</i> <i>7 km de la Koutoubia à</i> <i>l'ouest de Marrakech</i> Arrondissement de Guéliz 33 ha Le lotissement El Izdihar (1999)	- Immeubles ± 60 m ² – 80 m ² ± 330 000 DH – 400 000 DH (2006) Location: 3 500 - 6 000 DH/mois - Villas jumelées ± 300 m ² avec jardin ± 1,4 M DH finies (2007) - Villas économiques en bande en résidence fermée : Moulouya ± 90 m ² – 120 m ² avec glacis et parking semi-privé, jardin collectif pour enfants ± 750 m ¹³⁰ DH semi-finie (2004) Location: 5000 - 8 000 DH/mois - Maisons auto-construites ± 90 m ² – 150 m ² avec garage ou commerce ± 500 m DH finie (2007)	312 apparte- ments répartis sur 13 immeubles 144 villas 42 villas économi- ques 175 maisons	Résidents propriétaires présents à l'année : 55 % des ménages Résidents locataires à l'année : 20 % des ménages Résidents temporaires (logement secondaire et location court séjour) : 25% des ménages Taux d'occupation des immeubles: 75% des logements Taux d'occupation de la résidence: 80% des logements ± 500 ménages habitent de manière temporaire ou permanente	Un hammam, une mosquée, une école, une crèche <u>Commerces de proximité:</u> Deux pharmacies, trois épiciers, un pressing, un cyber café, un bouiboui de bord de route, deux snacks, un salon de beauté et un salon de coiffure, deux grands cafés <u>Commerces à large zone de chalandise:</u> Concessionnaire de voitures « Suzuki », vendeur de climatiseurs, vendeur de matériel pour piscine, vendeur de cuisines professionnelles, papeterie, deux quincaillers, deux banques, agence de location de voiture La grande surface « Marjane » et le Mc Donald sont situés dans un rayon de 5 km Autres activités: chantiers de maisons, reliquats d'agriculture, société de services topographiques, société de transports touristiques Deux lignes de bus (30 min. d'attente en moy.), petits taxis et grands taxis (pleins). Axe routier « RN 9 » 2x2 voies, très fréquenté y compris par les PL Projet de gare ferroviaire à proximité.	Espaces publics délaissés, malmenés ou privatisés. Gestion relativement efficace des espaces collectifs dans résidences d'immeubles ou de villas économiques, syndicats de copropriété dynamiques. <i>Environnement très ouvert et minéral. Plan</i> <i>orthogonal à voirie large. Cadre bâti mixte</i> <i>avec des segments non construits laissant un</i> <i>quartier « en chantier ».</i> Le quartier industriel Sidi Ghanem jouxte El Izdihar, il est en plein essor grâce au renouveau de l'artisanat et à l'engouement pour le design et l'aménagement intérieur.	■ ERAC Tensift - Al Omrane Marrakech ■ Sotravo Immobilier + 3 autres promoteurs immobiliers ■ Personnes individuelles: en auto-construction ou non

¹²⁹ Ces évaluations ont pu être établies grâce aux enquêtes réalisées auprès des gardiens d'immeubles et des résidences fermées de chaque zone résidentielle.

¹³⁰ Dans le tableau, m=mille(s) et M=million(s).

Zone 2 « Ennakhil » <i>Route de Fès 10 km de la Koutoubia à l'est de Marrakech Arrondissement d'Ennakhil</i> 18 ha (+ 174 ha pour la résidence Atlas Golf resort) « Restructuration des douars El Boun – Tounsi lotissements opération Ennakhil I et II » (	- Villas jumelées en résidence fermée: Borj Ennakhil I , Borj Ennakhil II ± 300 – 400 m² avec jardin et parfois petite piscine, parkings privé et semi-privé, jardin collectif pour enfants avec grande piscine et équipements sportifs ± 1,40 M DH semi-finie (2007) - Villas économiques en bande en résidence fermée : El Firdaouz I, El El Firdaouz II, El Waha, El Hamama ± 80 m² – 120 m² avec glacis et parking semi-privé, espaces verts collectifs ± 850 000 DH semi-finie (2007) Location: 5000 - 8 000 DH/mois - Résidence fermée haut standing : Atlas Golf Resort ± 60 m², parking, espaces verts collectifs, court de tennis, golf, piscine collective ± 900 000 DH (2012) Location: 5000 - 8 000 DH/mois	162 villas 173 villas économiques 150 Duplex (d'autres produits sont prévus : villas individuelle, riad, lots, hôtel...)	Résidents propriétaires présents à l'année : 25 % des ménages Résidents locataires à l'année : 25 % des ménages Résidents temporaires (logement secondaire, location court séjour) : 50% des ménages Taux d'occupation des résidences: 50% des logements Une centaine de ménages habitent de manière temporaire ou permanente Résidents temporaires (logement secondaire, location court séjour)	Un hammam, une mosquée. <u>Commerce de proximité:</u> Une pharmacie, trois épiciers, un réparateur de mobylettes, un salon de beauté au sein de la résidence El Waha, <u>Commerces à large zone de chalandise ou pour des personnes de passage:</u> une grande surface « Metro », une station-service « Afriquia », trois bouibouis de bord de route, deux petits marchés couverts de bord de route, un garagiste Autres activités: Agriculture, briqueterie Pas de petits taxis, mais grands taxis et trois lignes de bus (40 min. d'attente en moy.) Axe routier « RN 8 » 2x2 voie Situé à 3 km du « Metro »	Situé dans la fameuse Palmeraie. Enceinte du Palais à quelques km. Espaces publics non aménagés (ou terrain vague faisant office de terrain de jeux pour les enfants des douars) Deux douars (Boun et Tounsi) habités par une population pauvre, sont clôturés par un mur et récemment réhabilités sont contigus aux résidences. <i>Environnement verdoyant sur une des entrées prestigieuses de Marrakech. Plan orthogonal à voirie large. Cadre résidentiel très homogène qui contraste fortement avec le tissu sinueux et dense des douars proches.</i> Aménagement de l'espace public prévu par Al Omrane Conçu comme un complexe touristique ou un « club ».	– ERAC Tensift - Al Omrane Marrakech A l'origine du projet: <i>Fadesa Maroc, filiale du Groupe espagnol Fadesa</i> Puis alliance de <i>Fadesa avec Addoha</i> Puis faillite de Fadesa et reprise de l'ensemble du projet par Addoha

Zone 3 « Tamansourt » Ville nouvelle de Tamansourt <i>Commune d'El Harbil</i> <i>Route de Safi</i> <i>15 km de la Koutoubia à l'ouest de Marrakech</i> 12 ha La ville nouvelle de Tamansourt (2004)	- Villas économiques en bande en résidence fermée : Riad Tamansourt ± 100 m² – 120 m² avec glacis et parking semi-privé ± 800 000 DH semi-finie (2007) - Résidence d'immeubles et de villas économiques en bande : Les Palmiers IV villas: ± 190 m² avec glacis et parking semi-privé, espaces verts collectifs ± 1,2 M DH semi-finie (2009) appartements: ± 60 m² – 80 m² avec espaces verts collectifs et piscine ± 450 000 DH – 600 000 DH (2009) - Villas économiques en bande en résidence fermée : sans nom ± 100 m² – 120 m² avec glacis et parking semi-privé ± 800 000 DH semi-finie (2007)	2252 L répartis sur plusieurs immeubles appartements et 104 villas économiques 164 villas	Résidents propriétaires présents à l'année : 15 % des ménages Résidents locataires à l'année : 10 % des ménages Résidents temporaires (logement secondaire, location court séjour) : 75% des ménages Taux d'occupation des résidences: 20% des logements Une cinquantaine de ménages habitent de manière temporaire ou permanente	Une école à proximité. Dans un rayon de trois kilomètres, une banque, un café, une pharmacie, une mosquée. Autres activités: néant. Axe routier « RN 9 » 2x2 voies. Un bus toutes les quarante minutes pour se rendre à Marrakech. Le siège d'Al Omrane Tamansourt est situé à proximité des ensembles résidentiels étudiés.	Situé dans le périmètre de la ville nouvelle de Tamansourt, qui est en chantier. Environnement très ouvert sur plaine semi-aride. Paysage désolé, aménagement monotone et minéral, rectiligne, et fonctionnel. Voirie très large.	• ERAC Tensift/Al Omrane Marrakech (Résidence Riad Tamansourt) • Soukkania • Kounzy (Jamai)

2. Une urbanisation qui consomme des terres agricoles

Corroborant la métaphore classique du champignon lorsqu’il est question des périphéries, ces quartiers ont la caractéristique commune d’être rapidement sortis de terre (en quatre années environ), sur une étendue de terre arable, mais semi-désertique dans le cas de Tamansourt, ou sur des terrains supportant un agrosystème mixte (cultures et arboriculture) en voie de disparition (basé sur le palmier-dattier et de l’olivier) dans le cas des d’Ennakhil et d’El Izdihar (Photo 12).

Photo 12 Des programmes d’habitat construits sur des terres à usage agricole



Le lotissement d’El Izdihar a été construit sur des parcelles sur lesquelles subsistait un agrosystème basé sur la culture du palmier-dattier.



La zone d’étude située à Ennakhil s’est développée sur les restes de la grande palmeraie ; les constructions jouxtent de nombreux domaines agricoles. Sur la photo, à droite, un champ d’oliviers au côté d’une des résidences fermées localisées sur la zone. Clichés : E. Coslado (2011).

Au début des années 1990, rien ne permettait de préjuger de la réalisation de lotissements et la production intensive de programmes d’habitat en ces lieux. À Ennakhil, le SDAU y prévoyait une urbanisation à caractère diffus ; une valorisation des espaces verts existants et la réalisation de nouveaux jardins publics ; à El Harbil, le règlement d’urbanisme déclarait le territoire concerné par la ville nouvelle réservé à l’agriculture, donc, non constructible. Il n’y a que sur l’emplacement actuel d’El Izdihar que le schéma directeur envisageait un début d’urbanisation puisque celui se situe entre le noyau urbain dense et la zone industrielle.

Les parcelles qui constituent des zones étudiées sont des terres *melk* ou *habous*. Ces terrains melk ont été réquisitionnés, ici, après la décolonisation par les Domaines du Roi et les terrains

habous¹³¹ par le ministère des affaires islamiques. Ils ont tous été revendus entre 1995 et 2005. La majorité d'entre eux a été acquise par l'organisme lotisseur public, l'ERAC Tensift ; toutefois, le terrain destiné à au complexe résidentiel touristique, Atlas Golf Resort, a été acheté par Fadesa Maroc, une société filiale d'un des anciens plus grand groupe immobilier espagnol, Martins-Fadesa. L'ensemble de ces terrains a également pour caractéristique d'avoir été revendu par les Domaines et les Habous pour des sommes relativement symboliques, et ce, après d'âpres négociations sur lesquelles nous reviendrons au cas par cas.

Aux abords de ces zones se trouvent d'anciens douars ruraux dont une partie des maisons sont construites en pisé, et de vertes superficies d'usage agricole, si bien que l'ensemble forme un panorama qui « *brouille les distinctions entre ville et campagne* » (Ascher, 2001). En outre, les zones jouxtent ou comprennent des espaces fonctionnels propres aux extensions urbaines, car de vastes surfaces y sont plus accessibles qu'en zone urbaine dense : hangars, parking, pompes à essence, hypermarchés, zones de stockage de matériaux de construction, station d'épuration, commerces de matériaux de construction... Est également visible, au bord des grands axes qui longent les zones résidentielles, un tissu commercial caractéristique des bords de route marocaine. Il est composé de petits marchés de fruits et légumes, d'une boucherie jointe à un petit restaurant, et d'un garagiste ainsi que de petits parkings. La planche photographique suivante présente quelques illustrations de ces traits caractéristiques du paysage des zones étudiées et de leurs environs directs (Photo 13).

¹³¹ Biens offerts par un individu au profit d'une œuvre pieuse ou charitable et gérés par le ministère des Habous (des affaires islamiques) (source : *Marché foncier pour la croissance économique au Maroc*, Royaume du Maroc et Banque Mondiale, 2008, p. 6).

Photo 13 Paysages de périphéries urbaines



Non loin d’El Izdihar (2007), un vaste parking d’engins de chantier.



Aux abords d’El Izdihar (2007), maintien de pratiques agricoles.



Aux abords d’une résidence fermée d’Ennakhil (2009), enceinte en rui d’un ancien douar rural.



Aux abords du lotissement d’El Izdihar (2007), une forme d’habitat « nomade » abritant les ouvriers qui travaillent sur les chantiers de construction.



Sur la zone d’étude située à Ennakhil (2010), un parking devant un petit marché d’un type que l’on trouve sur les bords des routes passantes au Maroc. Clichés : E. Coslado



Présence de nombreux commerces de matériaux de construction dans les zones étudiées. Ici, à Tamansourt (2011).

3. Des périphéries où prédomine le type de la maison mitoyenne

La rareté des commerces et des services (administrations, écoles, centres de santé) rend les habitants de ces zones très dépendants des autres quartiers de Marrakech, plus centraux ou non (les centres commerciaux pratiqués par les habitants ne sont pas systématiquement localisés en centre-ville). Les quartiers étudiés se définiraient plutôt, pour citer Alain Reynaud qui cherche à définir les espaces périphériques, comme « *le négatif du centre* », car « *il existe une absence d'autonomie en matière décisionnelle, commerciale, de santé, de services* ». À cela s'ajoute une distance physique par rapport aux zones qui offrent ces fonctions. Les zones étudiées sont donc situées géométriquement et fonctionnellement à la périphérie de Marrakech.

Inscrit en discontinuité fonctionnelle et physique entre les quartiers et le reste de la ville, le bâti de ces ensembles résidentiels est peu dense, la population est peu nombreuse si ce n'est quasiment absente dans le cas programmes d'habitat étudiés à Tamansourt. La prédominance de l'habitat au regard de la faiblesse du niveau de services et de commerces, la quasi-absence d'écoles ou d'activité économique conduit inévitablement à penser que les habitants quittent le quartier pour se rendre au travail, à l'école, faire leurs courses et vivre leurs loisirs. En ce sens, les zones étudiées stricto sensu sont relativement monofonctionnelles, elles s'apparentent à des *espaces résidentiels* ; toutefois, non loin d'elles on retrouve un hypermarché et quelques commerces de bord de route et, pour Tamansourt et El Izdihar, des activités de type industriel.

Les zones étudiées ont été loties par la puissance publique et la promotion immobilière privée, elles correspondent donc à *une production urbaine réglementaire* contrairement aux constructions informelles des douars qui ont leurs sont contigus. Le réseau viaire qui se dégage des premières entités dessine un plan orthogonal tandis qu'il est fait de sinuosité pour les deuxièmes. Les espaces résidentiels dont il est question ici font donc résolument partie de la « ville officielle ». L'habitat y est planifié, ce qui désigne un habitat dont la conception, le financement, la réalisation des logements sont dus à la responsabilité d'opérateurs de statut légal et qui aménagent et construisent, en accord légal avec les autorités urbaines. En l'occurrence, c'est l'ERAC Tensift et ensuite Al Omrane Marrakech et des promoteurs patentés (Sotravo, Soukkania, Addoha, Kounzy...)¹³². Le corollaire en

¹³² Sotravo est un promoteur immobilier qui a bâti 11 immeubles à El Izdihar ; Soukkania a en charge la réalisation d'un programme à Tamansourt composé de logements sociaux, de plusieurs ensembles de villas-éco et de plusieurs petits immeubles de moyen-standing. Il en va de même pour Kounzy, qui est une filiale du groupe immobilier Annassi Jamaï. Addoha intervient à Ennakhil dans la construction de l'ensemble résidentiel-touristique construit par Fadesa Maroc. Le quatrième chapitre consacre une part importante de son analyse aux pratiques de ces grands promoteurs immobiliers.

est que le paysage urbain est relativement homogène, il reflète la vision techniciste¹³³ qui a fait naître ces sous-ensembles urbains. De fait, nous verrons dans le Chapitre III que le processus de construction de ces espaces est relativement homogène : la grande majorité des logements sont produits par des promoteurs immobiliers privés et publics selon des procédés industriels de construction. La massification/industrialisation des procédés et productions architecturales est à l’origine de formes bâties répétitives. Cependant, cette monotonie morphologique est parfois tempérée par le fait qu’une petite partie des lots aménagés par la puissance publique est construite par des individus qui cherchent à personnaliser leur logement¹³⁴ ou que des ménages interviennent sur les logements construits selon des procédés industriels, notamment car ils sont vendus semi-finis. La banalisation du paysage des abords de Marrakech ne ressemble pas non plus à la « *banlieue pavillonnaire* » telle qu’elle se donne à voir en Amérique du Nord. En effet, même si, dans son ensemble, la physionomie architecturale de ces zones résidentielles est homogène, y est visible un bâti relativement mixte (davantage diversifié à El Izdihar, qu’à Tamansourt et à Ennakhil), les pavillons ne s’étendent donc pas à perte de vue.

La typologie de l’habitat de l’aire d’étude – à savoir toutes zones d’étude incluses – comprend des résidences (plus ou moins fermées) au tissu dense, et composées de maisons et/ou de duplex aux formes répétitives et, des immeubles, des villas et des maisons marocaines modernes¹³⁵ (Photo 14) :

- Les **duplex** occupent quatre logements par unité bâtie. Ces logements, qui sont d’une surface allant de 60 à 85 m² sont composés d’une à deux chambres avec salon, cuisine et salle de bain. Ils comportent une entrée individuelle et d’un accès soit un toit-terrasse, soit sur un jardin.
- Les **maisons de résidences fermées** sont appelées de diverses façons par les promoteurs, le plus souvent elles sont appelée « villa ». Toutefois, elles sont similaires au produit de la « villa économique » conçu par l’ERAC Tensift et repris par le ministre délégué à l’Habitat pour diversifier l’offre immobilière et, afin, selon lui, que le secteur immobilier puisse mieux répondre à la demande de « la classe moyenne »¹³⁶. Les villas économiques ou « villas-éco »

¹³³ Les conditions de l’appropriation de cette vision par les producteurs professionnels de l’Habitat au Maroc sont expliquées dans le Chapitre III et les effets qui en découlent sur leurs pratiques sont traités dans le Chapitre IV.

¹³⁴ On reviendra sur les pratiques de différenciation de l’habitat dans la section du Chapitre IV consacrée à l’auto-production des logements, ainsi que dans le Chapitre VI qui s’intéresse aux pratiques des habitants.

¹³⁵ Les maisons marocaines modernes sont des maisons mitoyennes de un ou plusieurs étages à cour couverte et à toit plat.

¹³⁶ « Ahmed Taoufik Hejira ne cesse d’étonner. Encore une fois, le ministre du Logement et de l’Urbanisme sort de sa boîte un projet inédit. Il s’agit de la villa économique, nouveau concept d’habitat destiné à la classe moyenne. Il présente le produit demain vendredi 16 [décembre 2005] au Premier ministre, à des promoteurs privés et aux banquiers » (source : « Des villas-économiques pour la classe moyenne », *L’Économiste*, 15/12/2005).

sont vendues semi-finies, leur surface habitable se situe entre 150 m² et 200 m² maximum, les plans-types comportent un rez-de-chaussée avec un salon et une cuisine, un étage avec 2 ou 3 chambres et une salle de bain et un toit-terrasse (à la Photo 15, on peut voir les plans-types des « villas » proposées par le Groupe immobilier Anassi Jamaaï à Tamansourt). De plus, s’y trouve également une petite cour arrière, un jardinet et un muret, les séparant de l’espace collectif d’une résidence dont la fermeture est très relative (éventuelle présence d’un gardien et/ou d’une barrière). Malgré cette fermeture partielle, ces maisons, parce que de formes répétitives, composent une entité physique homogène lisible dans les zones étudiées, autrement dit, elles constituent une sorte de « parc résidentiel ».

- Les **villas**¹³⁷ sont d’une surface moyenne de 250 m², elles comportent plusieurs salons et une cuisine au rez-de-chaussée, à l’étage trois/quatre chambres et deux salles de bain. Un petit jardin, avec présence éventuelle d’une tente qui fait office de garage, ainsi qu’un grand mur borde la villa.
- Les **maisons marocaines modernes**, dont l’entrée donne directement sur la rue, comportent, quant à elles, un garage au rez-de-chaussée ; au premier, on y trouve un salon deux à trois chambres et une cuisine, ces pièces étant organisées autour d’un patio couvert. Le toit-terrasse est souvent très exploité (machine à laver, fil à linge, parabole, télé...), il comporte souvent une petite pièce d’appoint.

Si la typologie architecturale demeure mixte, elle est cependant fortement dominée par l’habitat individuel : par exemple, à El Izdihar les terrains réservés aux maisons représentent une surface cinq fois supérieure à la surface des terrains dédiés à l’habitat collectif ; tandis que la zone d’étude n°2, localisée sur l’arrondissement d’Ennakhil, comporte uniquement des maisons individuelles et des duplex et aucun immeuble de plusieurs étages.

¹³⁷ Le terme de villa utilisé par nous est celui en usage par l’Administration et ne recoupe pas nécessairement la définition que peuvent proposer les manuels d’architecture lesquels insistent habituellement sur son écart par rapport à d’autres ensembles bâtis. En effet, les villas présentes sur l’aire d’étude sont souvent jumelées ou en bande et sont bordées d’un jardin relativement étroit (deux à trois mètres de large tout au plus).

Photo 14 Les différents types d’habitat présents sur l’aire d’étude



Immeuble (à El Izdihar, 2008)



Maisons dans une résidence fermée parfois appelées par les promoteurs : « villas » ou « villas-eco » (Tamansourt, 2010).



Maison marocaine moderne en autoproduction (El Izdihar, 2008)



Villa en autoproduction (El Izdihar, 2010)



Duplex dans une résidence fermée (Ennakhil, 2012)

Clichés : E. Coslado.

Photo 15 Plan-type d'une « villa » produite par un promoteur privé



Ces deux plans-types des « villas » réalisés par le Groupe immobilier Anassi Jamaï sont conformes au plan des villas-écos proposés au début des années 2000 par l'ERAC Tensift.

4. Des logements de différents standings destinés à être vendus aux membres de « la » classe moyenne

Compte tenu de la densité bâtie, des matériaux utilisés, des prix pratiqués (dont la fourchetteest du même ordre pour toutes les zones que nous étudions), les logements constituent le segment moyen de l'offre immobilière marrakchie de telle sorte qu'un habitant d'une « villa-éco » d'une petite résidence fermée d'El Izdihar nous dira : « Ici, ce n'est ni cher comme à Guéliz, ni pas cher comme à Sidi Youssef Ben Ali ».

En effet, dans nos zones, la fourchette des prix de l'habitat va de 350 000 DH pour des appartements à 1M 400 DH pour des villas et villas économiques¹³⁸. On peut parler du segment moyen du marché de l'immobilier puisque, à Marrakech, la fourchette des prix du logement neuf se situe entre 140 000 DH et bien plus de 3/4M DH. Le prix plancher correspond aux logements à faible Valeur Immobilière Totale (VIT) destinés à accueillir d'anciens bidonvillois et des habitants à faible revenu D'une surface

¹³⁸ Précisons qu'à Tamansourt, les ensembles résidentiels comportent aussi des opérations de logements sociaux vendus à 220 000 DH.

de 50 m² maximum, ils sont construits par Al Omrane Marrakech dans des zones excentrées comme à Tamansourt et Mhamid. . Le prix plafond correspond aux ryads rénovés qui se situent en médina, aux villas de la palmeraie (comprises ou non dans des programmes d’immobilier de luxe développé par des promoteurs).

Les trois zones d’étude ont en commun la clientèle cible visée par les promoteurs immobiliers privés et l’opérateur public de l’habitat l’ERAC Tensift, devenu entre-temps Al Omrane Marrakech. Il s’agit de « *la classe moyenne* » selon les fonctionnaires que nous avons rencontrés, les agents commerciaux des grandes sociétés de promotion immobilière et les petits promoteurs. La « villa-éco », fort présente dans l’aire d’étude, est certainement le produit immobilier, destiné à cette clientèle, le plus emblématique. En effet, selon les dires mêmes du ministre délégué à l’Habitat, Taoufik Hejira : « *il s’agit de la réponse de son département aux attentes et aux besoins d’une grande frange de la population qu’est la classe moyenne représentée par des milliers de fonctionnaires et d’employés du secteur privés* »¹³⁹. Il faut noter, comme l’extrait de l’article de presse le montre ci-dessus, que cette cible a très souvent été énoncée au singulier. On peut, certainement, expliquer cet usage par un phénomène de mimétisme : en effet, on verra, dans le Chapitre III, que les médias marocains utilisent également le singulier pour qualifier « la » classe moyenne, et que le roi emploie également le singulier, dans ses discours, pour désigner ce qu’on nomme plus aisément « les » classes moyennes, en France, en utilisant le pluriel. De fait, nous serons amenée à montrer dans le chapitre suivant que cet énoncé n’est pas hasardeux, mais qu’il est à mettre en relation avec le fait que les classes moyennes sont devenues une des cibles privilégiées des politiques de l’habitat.

Si, dans le Chapitre III suivant, nous rentrons dans les détails de ce qui est entendu par « la classe moyenne » par les opérateurs de l’habitat, on peut toutefois s’en faire une première idée, ici, en reprenant une description assez représentative du point de vue que portent sur elle les opérateurs de l’habitat. Celle-ci nous a été livrée par un agent commercial d’un promoteur immobilier privé que nous avons interrogé lors d’un salon de l’immobilier :

« Il s’agit d’une population à revenus intermédiaires, jugée solvable par les organismes de crédits, et qui, en général, souhaite vivement être propriétaire de son logement, mais elle ne trouve pas une offre [de logement] adéquate à ses besoins, car elle est un peu exigeante »¹⁴⁰.

¹³⁹ « Des villas-économiques pour la classe moyenne », *L’Économiste*, 15/12/2005.

¹⁴⁰ Il s’agit d’un agent commercial de Gessimo Immobilier rencontré au Salon marocain de l’immobilier (« SMAP Immo »), Paris, en mai 2013.

À notre surprise, malgré une cible commune (et des prix de vente finalement pas très éloignés), l'énoncé des catégories des logements produits diffère fortement. En effet, on trouve sur les prospectus des projets, un étonnant foisonnement d'appellation dont l'objet est de situer le logement produit sur une échelle de qualité. Ainsi, on recense à propos des logements vendus dans l'aire d'étude les libellés suivants : « *résidence de luxe* », « *logement de moyenne gamme* », « *moyen standing amélioré* », « *appartement moyenne gamme +* », « *villa économique* », « *résidence haut standing* », « *villa de luxe* », « *villa haut standing* », « *villa pearl* », « *logement économique* », « *logement social non subventionné* ». La cible dite « classe moyenne » par les promoteurs ne préjuge donc pas d'un niveau de standing spécifique pour ces derniers. En effet, étant donné qu'il n'existe pas encore de réglementation en matière de catégorisation de l'offre immobilière¹⁴¹, les standings des logements sont laissés à l'appréciation du promoteur immobilier qui tend volontairement¹⁴² à surclasser son produit pour des questions évidentes de commercialisation. Aussi, dans nos enquêtes, si nous pensions au départ que les standings constituaient un élément décisif pour identifier les zones d'étude, nous avons été rapidement amenée à revoir le statut de ce critère et à placer ces standings sur le même plan qu'un discours commercial. C'est, d'ailleurs, à la suite de ces observations que nous avons été conduite à rajouter le complexe résidentiel-touristique, Atlas Golf Resort, qui au début de nos recherches nous paraissait hors sujet malgré l'insistance d'observateurs locaux qui nous soutenaient que les logements n'y étaient « pas si chers ».

5. Un habitat produit en étroite avec les politiques publiques

L'aménagement des trois zones étudiées est à comprendre dans le contexte particulier du développement des villes au Maroc dont les traits marquants sont, dans l'ordre d'importance, le fort déficit du parc de logements (en nombre et en qualité) ; la raréfaction du foncier disponible en zone urbaine dense, et conséquence des deux précédents facteurs, une urbanisation souvent qualifiée d'« anarchique » constituée principalement d'un habitat populaire produit de façon informelle dans les périphéries urbaines.

Ainsi, localement, le déficit de logements de l'agglomération de Marrakech est évalué à 30 000 logements¹⁴³. De plus, dans certains arrondissements éloignés du centre-ville comme Sidi Ghanem et Ennakhil Sud, entre 43% et 63% de la population habitent, selon le RGPH, dans un habitat sommaire

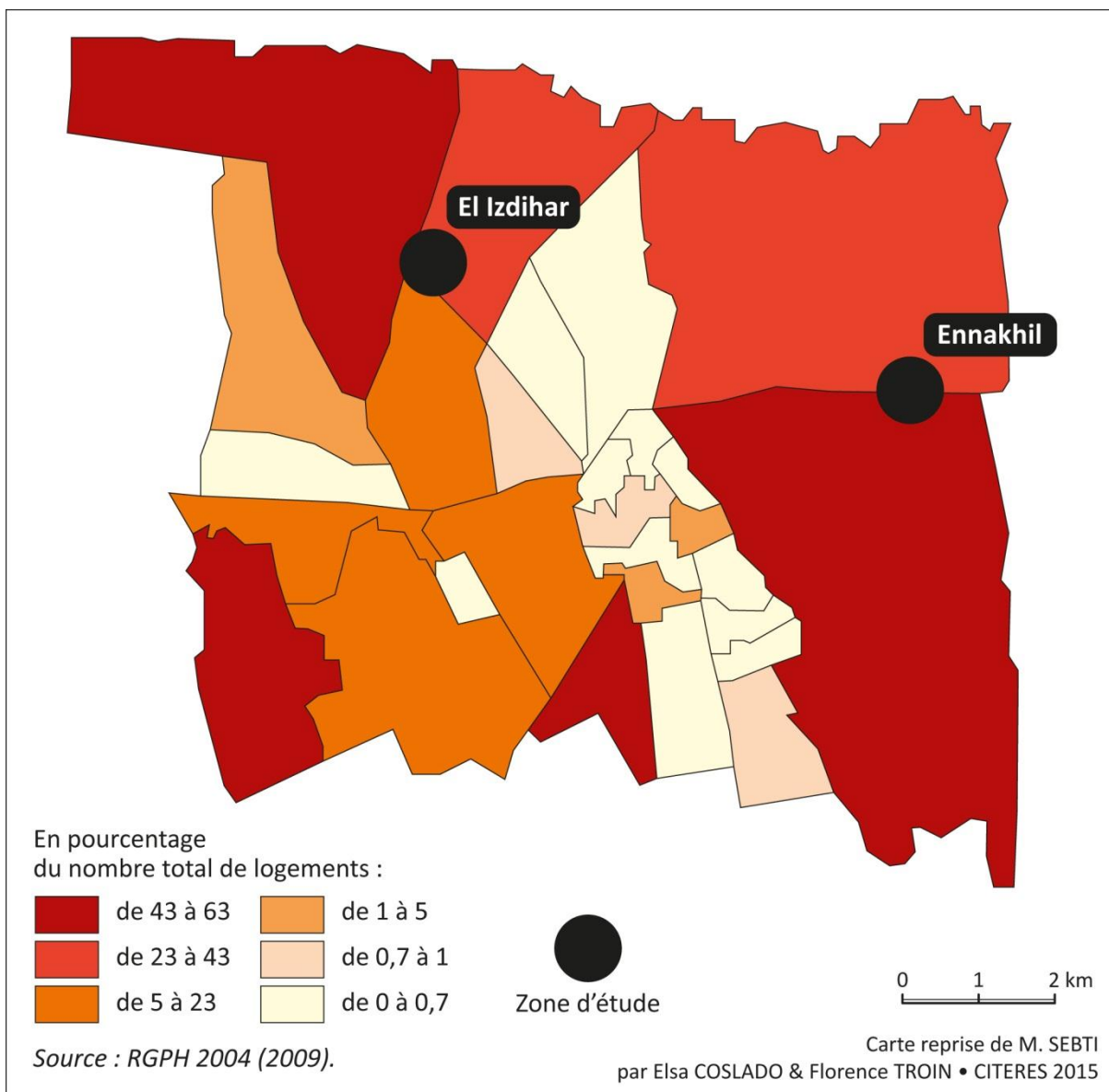
¹⁴¹ Lors d'un entretien à l'Inspection Régionale de l'Habitat, il nous a été dit la question était à l'étude au sein du Ministère de l'Habitat.

¹⁴² On verra toutefois dans le Chapitre IV que ce n'est pas la stratégie de toutes les sociétés de promoteurs, on peut citer par exemple, la société Kounzy du Groupe immobilier Annassi-Jamaï qui a construit plusieurs ensembles résidentiels à Tamansourt dont un, selon les agents commerciaux rencontrés, est destiné aux classes moyennes.

¹⁴³ M. El Hachtouki, « Évaluation des besoins en logements à l'horizon 2020 », in Camarda D. (ed.), Grassini L. (ed.), *Local resources and global trades: Environments and agriculture in the Mediterranean region*, Bari, CIHEAM, 2003. p. 461-476 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n°57).

(ou bidonville), lequel participe de l’étalement non contrôlé de l’urbanisation (Carte 6). En outre, les réserves foncières disponibles dans le centre-ville (médina, Guéliz) et le péri-centre (Daoudiet, Azli, SYBA, etc.) se sont raréfiées¹⁴⁴ puisque ces secteurs ont fait l’objet, depuis la création de l’ERAC Tensift, de maintes opérations d’aménagements, de construction et de restructuration les ayant taris. On peut également souligner que certains terrains plus centraux disponibles demeurent inaccessibles étant donnés la complexité de leurs statuts.

Carte 6 Habitat sommaire dans le périmètre urbain de Marrakech



Remarque : la troisième zone d’étude, dite « Tamansourt », se situe en dehors du périmètre urbain de Marrakech ; en conséquence, elle ne figure pas sur la carte ci-dessus. Source de carte : M. Sebti, 2009.

¹⁴⁴ « La grogne des promoteurs : interview de Mohamed Adel Bouhaja, Président de l’Association des Promoteurs et Lotisseurs de Marrakech (ALPI) », *La Vie Éco*, 21/03/2008.

La réalisation des lotissements et des programmes d'habitat qui sont situés sur les zones d'étude résulte donc :

- d'une part : d'une volonté politique qui structure fortement l'action urbaine¹⁴⁵ (Marrakech en particulier et au Maroc en général), celle d'augmenter significativement l'offre de logements dans l'optique de juguler le déficit du parc de logements pour éviter l'urbanisation dite clandestine.
- d'autre part : de l'adaptation des professionnels de la ville à une contrainte objective, celle de la rareté du foncier.

C'est ainsi que les opérateurs de l'habitat n'ont eu que peu de choix, pour mettre en œuvre la politique de l'habitat, de se reporter sur le foncier localisé en marge de la ville, comme celui qui compose nos zones d'étude.

Le projet du lotissement d'El Izdihar est ainsi directement à mettre en relation avec le Programme National de 200 000 logements (PN 200 000 L). À la fin des années 1990, la mise en œuvre par l'ERAC Tensift du Programme National de 200 000 logements (PN 200 000 L) voulu par Hassan II a fortement œuvré à accélérer et à augmenter l'ouverture des futures zones destinées à l'urbanisation. Ce programme que nous analysons plus en détail dans le Chapitre III¹⁴⁶, a été à l'origine des partenariats publics privés (PPP) dans le domaine de la production de l'habitat. Plusieurs promoteurs immobiliers qui ont réalisé des programmes de logements sur El Izdihar ont bénéficié des aides (de défiscalisation, notamment) créées par le PN 200 000 L. C'est le cas, par exemple, de l'ERAC Tensift et de Sotravo¹⁴⁷.

Le projet de ville nouvelle de Tamansourt sur la commune d'El Harbil, qui procède en partie des techniques de PPP mises en place à partir du PN 200 000 L (cf. ndbp. n°147), peut être également mis en relation avec d'autres volets de la politique de l'habitat, comme celui du Programme National des Villes Nouvelles.

¹⁴⁵ On entend par Action urbaine, l'ensemble des actions menées par les politiques et les professionnels en charge de la fabrication urbaine.

¹⁴⁶ Dans le Petit Point d. du Point 2. de la Section A du Chapitre III.

¹⁴⁷ Il faut noter que les zones situées dans le pourtour de Marrakech ont été les principales destinataires des conventions de PPP signées entre 1995 et 2005 dans le cadre du PN 200 000 L et les programmes le prolongeant après l'an 2000. Ainsi, dans une première phase, les zones de Mhamid, Bab Marrakech et El Harbil ont été concernées. Le Groupe Chaabi est particulièrement impliqué. De plus, le projet d'El Harbil se développe pour s'appeler Tamansourt, impliquant plusieurs PPP (avec Dar Saada, Jamaï, Soukkania,...), Mhamid a connu également plusieurs extensions et plusieurs contrats-programmes notamment avec Addoha, Holmarcom, Getur et Al Almane. Ensuite encore, vient la zone d'Azzouzia avec les entreprises Bayti, Soutra, et Jabcomar (selon les renseignements pris auprès de l'Observatoire de l'habitat de Marrakech lors de nos enquêtes menées en 2006, 2008 et 2010).

Les projets de la zone d’Ennakhil présentent un programme de restructuration de l’habitat insalubre (que nous ne traitons pas directement ici) qui est à mettre en relation avec la politique de restructuration de l’habitat laquelle, selon certains, vise « à éradiquer l’habitat sommaire » (pour reprendre les termes employés lors de la convention entre les parties¹⁴⁸ pour l’acquisition des terres habous par l’ERAC Tensift, le 03/03/2002). Quatre résidences de villas économiques font partie de ce programme de restructuration. Les projets des villas économiques n’auraient certainement pas vu le jour sans la politique de diversification de l’offre immobilière qui font partie des objectifs du ministère de l’Habitat et que l’ERAC Tensift a relayé sur le terrain.

La zone d’étude située à Ennakhil présente également un complexe résidentiel et touristique, le projet « Atlas Golf Resort » qui, quant à lui, a été « programmé » par le promoteur espagnol Fadesa. Contrairement aux autres programmations comprises dans les zones d’étude, on ne peut dire que ce projet est relié à la politique publique du logement étant donné son caractère récréatif (présence d’un golf notamment) et touristique (le projet comporte deux hôtels qui tardent à être construits). Par contre, il a, comme les autres programmes, de la politique en faveur des investissements initiée, elle aussi, au début des années 2000 à la base des mesures de libéralisation de l’urbanisme, mais également (Chapitre III). En effet, les mesures, prises au début des années 2000, lors du passage du gouvernement d’Abderrahmane Youssoufi à celui de Driss Jettou, se sont traduites par des inflexions dans les modalités de l’action urbaine¹⁴⁹. Les processus décisionnels ont été simplifiés par la loi de déconcentration portant sur la constitution des commissions *ad hoc* présidées par le wali, afin d’examiner les projets dits d’ « investissement »¹⁵⁰ (Chapitre III). Ces mesures ont rendu légalement possible le changement d’affectation du sol par rapport à celui fixé par les documents locaux d’urbanisme ainsi que la densification de zones destinées à être occupées par un tissu urbain lâche, comme c’est le cas de l’emplacement où se situe l’actuelle Atlas Golf Resort.

In fine, les trois zones d’étude sont directement concernées par trois axes des politiques publiques :

- la politique d’accroissement du parc de logement (y compris le développement des villes nouvelles ; la diversification de l’offre immobilière),
- la politique de résorption l’habitat insalubre,
- la politique des investissements.

¹⁴⁸ Ministère des Habous, la municipalité d’Ennakhil, et l’ERAC Tensift.

¹⁴⁹ Cf. le Point 4 de la Section B du Chapitre III qui revient sur ces inflexions.

¹⁵⁰ Circulaire conjointe du ministère de l’Intérieur et du ministère de l’Habitat et de l’Urbanisme n°3020/27 du 4 mars 2003.

On peut donc dire que l'aménagement des zones étudiées (la réalisation de lotissements), ainsi que la construction des programmes immobiliers, n'auraient pas pu voir le jour – tels qu'ils ont été produits – sans les facettes multiples des politiques publiques propres à l'action urbaine.

6. La voiture, le moyen le plus efficace – mais onéreux – pour accéder aux zones résidentielles

Une des conséquences notables des options urbanistiques choisies (ouverture à l'urbanisation des périphéries de l'agglomération, réalisation d'une ville nouvelle...) est que les ensembles résidentiels produits sont très dépendants de l'automobile, d'autant que les transports publics sont défaillants. Les trois zones d'étude que nous avons retenues n'échappent pas à cette situation.

Si l'on prend, à titre d'exemple, le cas d'El Izdihar, seules deux lignes d'autobus et les grands taxis¹⁵¹ desservent le quartier. En général, ils se dirigent depuis la médina vers Sidi Ghanem (la zone industrielle) ou vers Tamansourt. Ces services sont peu fréquents (45 minutes d'attente environ) et sont souvent complets dans le sens Sidi Ghanem – Médina, car dans ce sens ils sont majoritairement utilisés par les ouvriers et ouvrières de la zone industrielle. Vouloir quitter le quartier quand on ne dispose pas de véhicule personnel relève ainsi de la gageure¹⁵²: se rendre « en ville » donne lieu à une longue attente, souvent debout sous un soleil étourdissant, et au bord d'un axe routier extrêmement chargé et fréquenté par des poids lourds : il y passe aux environs de 10 000 véhicules par jour¹⁵³. De ce fait, la simple traversée de la large route, sans passage piétonnier, constitue un exercice périlleux. Le moyen de transport dont la fréquence est la plus grande sont les petits taxis, mais puisqu'ils reviennent à vide vers la médina, font payer la course un minimum de 25 DH. Ce prix est difficilement soutenable plusieurs fois par jour, et même plusieurs fois par semaine, pour une famille qui n'a, précisément, pas accès à la voiture par manque de moyens¹⁵⁴. Les habitants les plus lésés en matière de déplacement – et aussi souvent dans bien d'autres choses – sont les femmes et les jeunes. Mais aussi, dans une plus grande mesure encore, les gardiens et les femmes de ménage d'immeubles et des villas, les maçons, les petits revendeurs et autres colporteurs¹⁵⁵... . Pour eux, seule la patience ou la chance leur offre l'opportunité de monter dans un grand taxi (4 DH) ou dans un bus (3,5 DH). Parfois, l'absence de transports publics est telle qu'il arrive à certaines femmes de briser les convenances en faisant de l'auto-stop, une pratique rare car elle très mal vue.

¹⁵¹ Il s'agit de taxis collectifs.

¹⁵² Nous avons attendu à de nombreuses reprises trois quarts d'heure avant de trouver un moyen de transport pour nous rendre en centre-ville et nous devons nous sentir heureuse d'avoir échappé à l'insolation. En certains cas, il nous a fallu rentrer en auto-stop, pratique peu recommandée même si elle offre l'avantage d'interviewer les chauffeurs sur le vif.

¹⁵³ Information obtenue auprès des employés de l'Agence urbaine.

¹⁵⁴ Voir le Chapitre V, pour de plus amples précisions sur les revenus des familles habitants les zones étudiées.

¹⁵⁵ Surtout quand on sait que, par exemple, dans l'arrondissement d'Ennakhil 20% de la population active est composée d'indépendant ambulant (RGPH, 2004).

7. Une production réglementaire... qui déroge aux règles d’urbanisme (grâce à la commission *ad hoc*)

Bien que les projets de lotissements planifiés et d’habitats programmés des zones étudiées puissent être considérés comme ressortissant du champ de production réglementaire de l’urbain, paradoxalement, aucun de ces projets ne se conforme aux règles d’urbanisme qui devraient, théoriquement, être appliquées dans les secteurs où ils se trouvent. Deux types de mesures d’exception ont été adoptés : celui autorisant le non respect des règles d’affectation de l’usage du sol, et celui du non respect du taux d’occupation du sol.

Les projets d’aménagements localisés dans les trois zones de notre étude ont respecté la procédure de demande d’autorisation de lotir (définie dans la « Section II du Titre IV » du *Code de l’urbanisme*) : dans les trois cas étudiés, la demande d’autorisation de lotir a été, effectivement, déposée à la Division de l’urbanisme des communes concernées¹⁵⁶. Les communes ont ensuite transmis ces demandes à l’Agence urbaine qui est responsable de l’instruction des demandes d’autorisation de lotir (et de bâtir) et d’en analyser la conformité aux documents d’urbanisme ; finalement, l’autorisation de lotir a été délivrée par le président du conseil communal après avis conforme de l’Agence urbaine. Les lotissements étudiés résultent donc strictement de la production réglementaire urbaine.

Toutefois, deux des zones résidentielles, celles situées à Tamansourt et Ennakhil, n’auraient pu voir le jour sans dérogations aux réglementations marocaines de l’urbanisme en matière d’ : l’ERAC Tensift (pour Tamansourt) et Fadesa-Maroc (pour l’Atlas Golf Resort) ont requis alors des dérogations aux règlements d’urbanisme, puisque les terres étaient réservées à l’usage agricole. Ces dérogations ont été accordées par le biais de la commission *ad hoc* présidée par le wali (Chapitre I et Chapitre III). En effet, le lotissement de la ville nouvelle, Tamansourt, se trouve en dehors du périmètre urbain, au sein de la commune rurale d’El Harbil. Cette zone est donc soumise à des règles d’urbanisation différentes de celles qui s’appliqueraient dans les communes urbaines. Le lotissement ne devrait, en théorie, pas exister en tant que tel, puisque les terres réservées à l’agriculture des communes rurales sont juridiquement¹⁵⁷ protégées de l’urbanisation pour éviter le gaspillage des terres arables et contrôler le développement de groupements isolés d’habitations¹⁵⁸.

¹⁵⁶ À savoir à l’époque du lancement des aménagements : pour la zone 1, l’ancienne municipalité de Guéliz-Menara ; pour la zone 2, l’ancienne municipalité d’Ennakhil ; pour la zone 3, la commune rurale d’El Harbil.

¹⁵⁷ Et ce, depuis le cadre juridique en matière d’urbanisme instauré par le protectorat (comprenant notamment Dahir du 16 avril 1914 qui correspond à la première loi en matière d’urbanisme au Maroc et la loi du 27 janvier 1931 autorisant les plans d’aménagement pour les centres et les banlieues des villes).

¹⁵⁸ A. Sedjari, *Présentation du droit de l’urbanisme au Maroc*, GRET-GRIDAUH, Rabat, 2002, 44p.

Des zones étudiées, El Izdihar est le seul lotissement répondant à l'affectation réglementaire de l'usage des sols établi par les documents d'urbanisme (SDAU et PA), mais le COS¹⁵⁹ n'est pas respecté : les immeubles sont de 4 étages alors qu'ils devraient être de 3. Les résidences d'Ennakhil (hors projet Atlas Golf Resort) sont formellement sur une zone d'habitat peu dense où, légalement, devrait être érigé des villas sur des parcelles d'une étendue minimale de 5 000 m².

Pour qu'une production réglementaire de lotissement et d'habitat puisse ne pas respecter le règlement d'urbanisme, il faut en quelque sorte un « sésame » qui ouvre la porte d'accès aux mesures exceptionnelles légales. Ce sésame n'est autre que la commission *ad hoc* que nous avons déjà mentionnée précédemment.

Le principe de la commission *ad hoc* est le suivant : un investisseur, porteur d'un projet, effectue une demande d'autorisation administrative nécessaire à la réalisation d'un projet dans l'un ou plusieurs des secteurs suivants : industriel, agro-industriel, minier, touristique, artisanal, habitat. La wilaya constitue une commission *ad hoc* afin d'examiner l'intérêt du projet en terme de retour pour l'économie de la ville et de développement de l'emploi. Pour les investissements dont le montant est inférieur à 200 millions de dirhams, le wali signe seul les actes administratifs afférents à ces investissements sans une instruction particulière du Centre régional d'Investissement. Pour les montants égaux ou supérieurs, comme c'est le cas sur les zones d'étude, de l'Atlas Golf Resort et de ville nouvelle de Tamansourt, la commission examine l'investissement sous la tutelle du Centre régional d'Investissement, qui agit sous la tutelle de la wilaya. Celui-ci étudie les projets de contrats ou de conventions à conclure avec l'État, en vue de faire bénéficier l'investisseur des « avantages particuliers », c'est-à-dire fiscaux, et les transmet à l'autorité gouvernementale compétente pour approbation et signature par les parties contractantes. Dans le cas du projet de l'Atlas Golf Resort, qui concerne un « investissement » dans le secteur du tourisme, les autorités gouvernementales compétentes sont la Primature, le ministère des Affaires économiques et des Finances, et le ministère du Tourisme. Dans le cas du projet de la « ville nouvelle » de Tamansourt, qui concerne un « investissement » dans le secteur de l'habitat, les autorités gouvernementales compétentes sont la Primature, le ministère des Affaires économiques et des Finances, et le ministère délégué à l'Habitat et l'urbanisme. Le wali, dans la limite de ses compétences, prépare et exécute les autorisations, actes et contrats nécessaires à la réalisation de l'investissement, prévus par la convention dont il est chargé de l'exécution.

¹⁵⁹ Il s'agit du Coefficient d'Occupation du Sol qui signifie le rapport superficies totales des planchers couverts et la superficie de la parcelle (source : « Article 395 » du *Code de l'Urbanisme* marocain).

Le centre d’intérêt de notre recherche ne repose pas sur une analyse pointue de la mise en œuvre des politiques d’urbanisme à travers les projets étudiés, mais sur les pratiques des producteurs de l’habitat et des habitants qui, chacun en fonction de leur rôle et de leur place, participent à fabriquer cette nouvelle urbanisation de la périphérie de Marrakech. Toutefois, avant de nous plonger dans l’univers des pratiques de ces protagonistes, il nous faut aller plus avant dans la compréhension du contexte d’aménagement des zones que nous avons sélectionnées, lequel constitue le cadre de leurs pratiques.

B. DES PROJETS RÉSIDENTIELS INSCRITS DANS DES OPÉRATIONS D’AMÉNAGEMENT AUX ENJEUX INÉGAUX

Si la fonction résidentielle prédomine de plus en plus à l’ouest et au nord-est de Marrakech, l’étude détaillée que nous avons menée montre que cette périphérie est moins homogène qu’elle n’y paraît. Celle-ci se révèle être, en réalité, composée de fragments urbains dont les caractéristiques paysagères sociales et économiques diffèrent plus ou moins fortement, malgré l’effet d’homogénéité qu’introduisent les linéaires de maisons semblables conçues pour être vendues à des individus socialement proches.

Dans le sous-chapitre qui suit, nous allons rendre compte de l’historique de la production de l’aménagement urbain de chaque zone étudiée. Nous étudions donc ici *la première phase* du processus de production urbaine : celles des opérations d’aménagement qui ont donné naissance aux lotissements. Le procès de production de l’habitat qui se trouve dans ces lotissements sera étudié, quant à lui, dans le Chapitre IV.

En retraçant de manière synthétique la genèse de l’aménagement urbain de chaque zone, et en décrivant leurs caractéristiques socio-économiques spécifiques, nous serons amenée à faire la lumière sur leurs enjeux sociaux, politiques et urbanistiques propres à chacune.

1. La zone d’étude n°1 « El Izdihar » : un mode de production urbaine qui vise l’homogénéité

La zone d’El Izdihar, située au nord-ouest de Marrakech, se confond avec le lotissement d’El Izdihar conçu et aménagé par l’ERAC Tensift à la toute fin des années 1990. Même si dès l’origine le lotissement d’El Izdihar est administrativement localisé en territoire urbain, puisqu’il fait partie du périmètre urbain de la commune urbaine de Marrakech, et constitue même une grande partie de la

zone de « l'annexe administrative »¹⁶⁰ nommée « Al Izdihar » par les autorités urbaines, il est géographiquement à distance du centre moderne (Guéliz) et plus loin encore du centre ancien (8 km). Il est aussi éloigné des principaux services publics urbains (wilaya, mairie, postes, hôpitaux, etc.) ; de plus, quelques kilomètres de terre non bâtie le séparent des quartiers péricentraux de Marrakech.

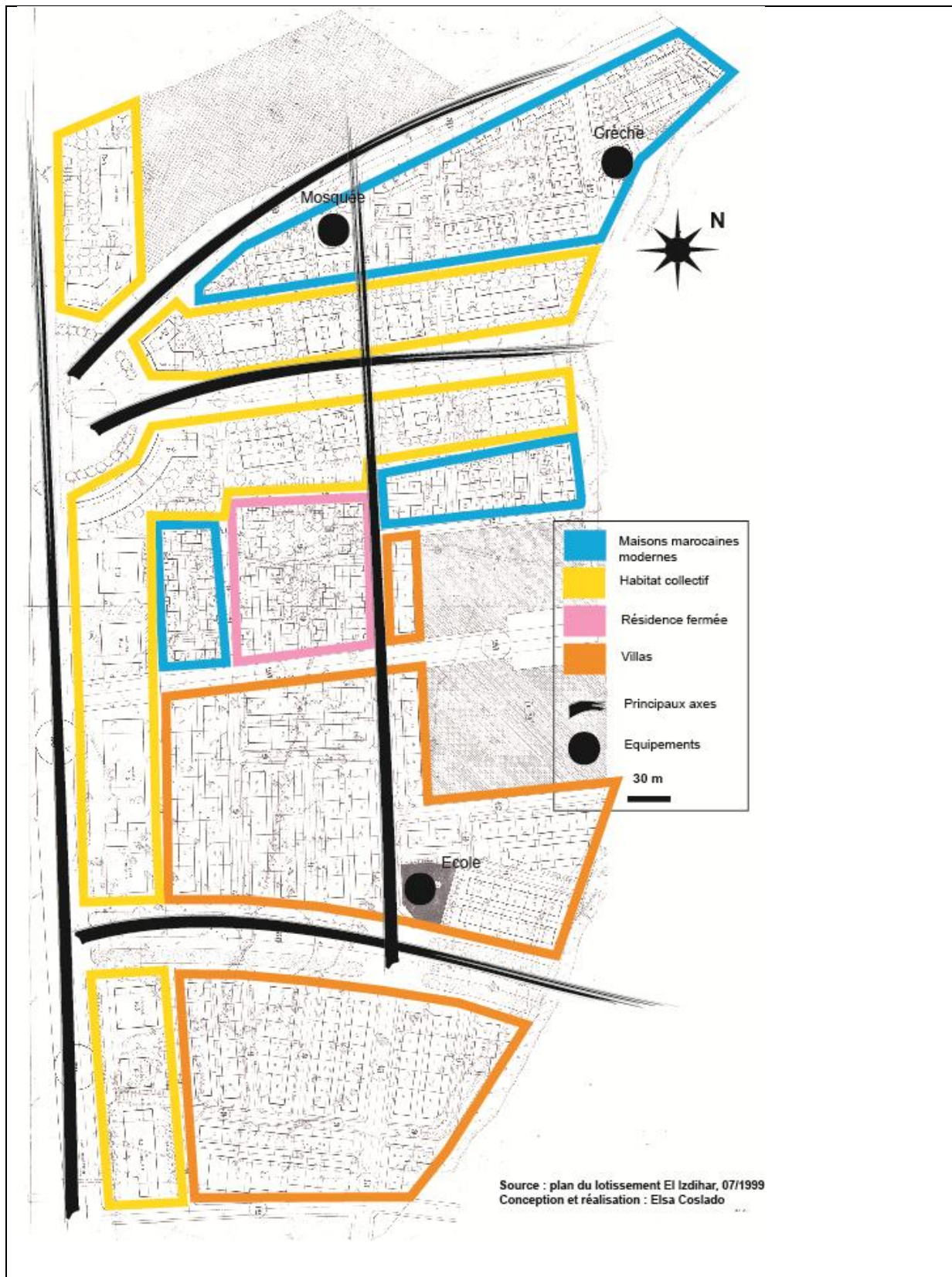
a. Un paysage urbain de chantier

De vieux palmiers parsemés de-ci de-là et quelques fellahs s'affairant aux alentours rappellent fugacement que le quartier a été construit en bordure de la palmeraie de Marrakech. Les rues sont jalonnées de buses, de tas de sable, de parpaings, et autres gravats. De nombreuses maisons sont en cours de construction sur des lots délimitant des terrains vagues ponctué de lampadaires. Les grandes avenues longent les parcelles ; certaines d'entre elles ne sont pas encore construites et accueillent les déblais de chantier. Sous quelques palmiers se dressent des tentes des *fellahs* et des campements pour les maçons. Ce paysage urbain très ouvert, qui offre d'ailleurs une vue séduisante sur l'Atlas, dessine les contours d'un ensemble urbain « en chantier », laissant une impression d'être toujours « en instance » et qu'on qualifierait aisément de peu propre, ce qui tranche avec l'image aseptisée largement véhiculée par la représentation – on y reviendra dans le Chapitre VI - que se font les habitants de leur quartier qu'ils jugent « propre », parce que « moderne ».

Si l'acquisition de l'assiette foncière par l'opérateur public de l'habitat ne date pas d'hier (1993), le développement du quartier est récent car les premières constructions datent de 2003. Le plan est orthogonal, les constructions offrent des sous-ensembles résidentiels homogènes : tous les immeubles sont de 4 étages, surmontés d'une terrasse et toutes les maisons sont de 1 étage avec terrasse ; les volumes sont majoritairement cubiques et les façades offrent une couleur ocre, déclinée sous différents tons. Les voies sont très larges (allant de 10 mètres à 50 mètres de large), les places de parking sont prévues sur la base d'un ratio d'une automobile par logement, ce qui a pour effet que les surfaces consacrées à ces véhicules représentent le 1/3 de la surface totale du quartier : ceci participe, étant donné l'absence d'espaces verts, à créer une ambiance urbaine particulièrement minérale.

¹⁶⁰ L'ensemble de plusieurs annexes administratives forme un arrondissement.

Carte 7 Zone 1 : Le lotissement d'El Izdihar et les types d'habitat qu'il propose



b. *Un quartier « moderne » initialement conçu pour répondre à la demande en logements économiques*

D'entrée de jeu, il est intéressant de se pencher sur la dénomination de ce lotissement, choisie par l'ERAC Tensift, car elle est assez révélatrice de la vision moderniste qui hante cet organisme public (cf. Chapitre IV). Izdihar est une modulation complexe de la racine trilitère Z-H-R¹⁶¹. Cette racine évoque la fleur en général, et en particulier la fleur d'oranger, laquelle dans le contexte marocain (arabe ?), réfère à *la chance*. À ce radical est appliqué le schème¹⁶² grammatical Ifta'ala, le mot se transforme ainsi en verbe *izdahara* qui signifie « fleurir, s'épanouir, se développer, progresser ». Ensuite, une fonction nominale est attribuée au verbe, par l'application du maSdar pour établir un sens lexical à la première dérivation. Au bout du compte, El Izdihar désigne littéralement : l'efflorescence, le développement, l'épanouissement, le progrès.

Il nous a été dit à l'ERAC Tensift que ce nom a été choisi parce que le secteur était promu à un « intense développement » : à proximité, une gare est en construction (ce sera la deuxième gare de Marrakech) ; une bretelle d'autoroute est réalisée non loin, et la ville nouvelle de Tamansourt s'érige à 7 km de là. Ainsi, ce nom témoigne à lui seul des convictions de l'aménageur public dans les bienfaits de la modernisation et du développement de Marrakech. Il révèle aussi la croyance quasi indiscutable que la réponse adéquate est la « mise à niveau » en termes d'offre de logements et des équipements publics. Ces orientations idéologiques qui imprègnent fortement la pratique des opérateurs publics de l'habitat, et qui en justifient les gestes, est le fruit, au Maroc, d'un contexte social et politique plus général qui a placé l'État dans un rôle de « développeur » (nous revenons amplement sur ce point dans le Chapitre III).

En 1993, le ministère des Habous a vendu à l'ERAC Tensift pour un dirham symbolique les terrains sur lesquels s'est aujourd'hui édifié le quartier El Izdihar. Le faible montant de la transaction s'expliquerait, selon les agents rencontrés, par le fait que l'assiette foncière était considérée comme trop rurale et trop excentrée. Pour l'ERAC Tensift, le secteur géographique concerné était donc, ce que Nora Semmoud nomme « une marge urbaine » (2014) : l'espace n'intéressait aucun investisseur, et était connoté négativement. Pour l'ERAC Tensift, il fallait clairement le conquérir pour le sortir du sous-développement, autrement dit le sortir de la ruralité, laquelle n'est pas considérée comme étant « à niveau » sur le plan de la modernité.

¹⁶¹ Nous devons cette analyse à J.A. Margaine, linguiste, professeur au Lycée Descartes de Casablanca.

¹⁶² Les mots arabes sont formés sur une racine abstraite, généralement trilitère (ex : كَتَبَ = KTB, idée générale de « mettre par écrit »). Ces racines abstraites sont modulées par des schèmes pour donner les mots effectivement utilisés dans le langage courant.

L'organisme public s'intéresse à cette zone qui n'intéresse pas les acteurs urbains dominants, car la zone industrielle en est proche et il agit dans un contexte où les terrains péricentraux deviennent de plus en plus rares et chers ; il essaie donc, peu à peu, et de se constituer le maximum de réserves foncières dans les environs de Marrakech. Les terrains qui deviendront le lotissement d'El Izdihar occupent les zones dites « S2 » du plan d'aménagement de Marrakech publié en 1994. La zone S2 est réservée aux espaces non bâtis ouverts à l'urbanisation, dont l'usage programmé du sol est destiné à recevoir « *les extensions résidentielles de type semi-urbain comprenant de l'habitat collectif discontinu et des villas jumelées ou mitoyennes* » (Règlement du plan d'aménagement de Marrakech, 1994).

En 1995, l'ERAC Tensift, dont l'un des objectifs majeurs est de diminuer la demande en logements, a conçu le lotissement d'El Izdihar (33,5 ha) et rédigé le cahier des charges. Le plan du lotissement comporte 324 lots cessibles, dont 316 lots dédiés aux villas jumelées (1 lot = +/- 400 m²) et mitoyennes (1 lot = +/- 250 m²). La surface réservée à l'habitat individuel représente donc 11 ha, tandis que celle dédiée à l'habitat collectif ne dépasse pas les 2,5 ha. La surface réservée aux équipements (écoles primaires et secondaires, garderie, four, hammam, mosquée, maison des jeunes) est de 2,5 ha, dont 1,1 ha pour les établissements scolaires. Dès le départ, il est prévu que le lotissement soit destinataires des immeubles réalisés dans le cadre du programme national des 200 000 logements lancés par Hassan II en 1995 (Chapitre III).

En 1998, l'ERAC Tensift a viabilisé le terrain et s'est occupé de la vente des lots. Ceux-ci avaient été initialement pensés pour recevoir de l'habitat économique en auto-construction qui constituait à l'époque le principal de la production immobilière réglementaire à Marrakech (Chapitre III et Chapitre IV). La clientèle visée pour ce genre d'opération par l'établissement public dispose de revenus généralement faibles, non déclarés et peu stables. La formule de l'achat d'un tel petit lot de terre est accessible à ce type de population, car elle est peu chère, et les dépenses de construction peuvent être étalées dans le temps au fur et à mesure de la construction. Cependant, il s'est avéré que, lorsque la vente s'est ouverte, les parcelles se sont peu vendues, car, selon les agents de l'ERAC Tensift que nous avons rencontrés, les éventuels acheteurs considéraient que le lotissement était trop éloigné de la ville. Pour l'ERAC Tensift, il fallait donc cibler une autre population, celle qui possédait une voiture ou avait les moyens de s'en acheter une, autrement dit « *il fallait toucher la classe moyenne* » nous confiera un agent commercial de l'ERAC.

Début 2000, l'ERAC Tensift a décidé de stimuler la demande pour ce lotissement en construisant enfin une partie des immeubles du quartier dans le cadre du Programme Nationale des 200 000 Logements et, surtout, en réalisant une « résidence fermée », du type que l'on appelle souvent dans

les études urbaines « *gated community* ». La résidence des Moulouyas qui s'y trouve s'avère une des toutes premières résidences fermées au Maroc qui ne soient pas destinées au tourisme (Photo 16).

c. Une zone test pour le produit immobilier villa-éco

La résidence fermée se voulait offrir un habitat reposant sur un concept novateur : *la villa économique*. Concrètement, il s'agit de maisons jumelées ou en bande, vendues semi-finies, et sises dans une enceinte sécurisée. Selon les agents de l'ERAC Tensift rencontré à l'époque, c'est un « *produit destiné à la classe moyenne* »¹⁶³. Le terme « villa-économique » est d'abord conçu par l'équipe du service de la communication de l'opérateur public local de l'habitat, il repose sur la tournure rhétorique de l'oxymore, à savoir la réunion des contraires, qui a pour but de faire penser que le produit immobilier en question conjugue la contrainte économique (les maisons semi-finies sont vendues un peu en deçà du prix du marché), le prestige de la maison individuelle de type villa, ancré dans l'opinion publique depuis le protectorat. L'acronyme « villa-éco » est, ensuite, inventé par l'opérateur public de l'habitat en vue d'obtenir un terme plus court et, autrement dit, certainement plus accrocheur.

La réalisation de cette résidence fermée fut couronnée de succès tant au niveau commercial, social et politique ; et tant à l'échelle locale que nationale. Ce produit immobilier a indéniablement valorisé économiquement et symboliquement le lotissement El Izdihar qui végétait. Les villas économiques se sont vendues dès leur affichage à l'ERAC Tensift, des promoteurs privés se sont enfin décidés à acheter les lots destinés à la promotion immobilière privée, et les lots destinés aux villas R+1 et aux maisons marocaines R+1 ont été totalement achetés. Cette opération attractive a donc permis d'attirer une population pour laquelle la distance au centre-ville et aux aménités urbaines ne constituait pas un problème majeur, bref une population au pouvoir d'achat suffisant pour posséder une voiture. Nous verrons, dans le Chapitre IV, que ce nouveau produit immobilier a été pour l'organisme public un banc d'essai pour améliorer les techniques de commercialisation du Groupe Al Omrane que l'ERAC Tensift a intégré plus tard (Chapitre III).

¹⁶³ Livret publicitaire, 2002.

Photo 16 Les « Moulouyas », l’une des premières résidences fermées de villas économiques du Maroc. Elle est située sur le lotissement d’El Izdihar



Cliché : E. Coslado (2010)

d. Des prix immobiliers moyens

Les prix de l’immobilier dans la zone d’El Izdihar sont compris dans une fourchette large allant du simple au triple : en 2006, tandis que le prix d’achat d’un logement était de 360 000 DH¹⁶⁴ pour un appartement de +/- 80 m² (3000 à 5000 DH en location), le coût d’une maison marocaine moderne (+/- 100 m²) étaient de 500 000 DH ; en revanche, il était de 860 000 DH pour une villa économique (+/- 100 m²) (6000 à 8000 DH en location), et de 1 million pour une villa (d’environ 300 m² habitables). En 2006 toujours, le logement le moins onéreux d’El Izdihar (360 000 DH) n’était accessible qu’à un prix bien supérieur à celui de l’habitat social (subventionné) de certains quartiers populaires de Marrakech, dans ces quartiers, le prix variait entre 120 000 DH et 220 000 DH. À l’inverse, le logement le plus onéreux d’El Izdihar est loin d’équivaloir aux prix de vente d’une villa localisée dans les quartiers de Targa ou de la Palmeraie dont les prix se situent autour du 3 M DH. On peut ainsi considérer qu’El Izdihar est un quartier aux prix immobiliers « moyens », proposant dans son ensemble une offre qu’on qualifiera de moyen standing même s’il est vrai que certaines villas,

¹⁶⁴ Les prix de l’immobilier présentés ici résultent du recoupement des informations recueillies à l’occasion d’entretiens réalisés pendant la période 2006 – 2010 auprès des habitants, des agents immobiliers, de promoteurs et agents de l’ERAC, ainsi qu’à partir du dépouillement des annonces dans les journaux et sur les sites Internet.

aux aménagements extérieurs ostentatoires, peuvent donner à penser que cela n'est pas le cas (ces villas sont sises sur un foncier peu coûteux).

e. Un espace encore partiellement occupé

Malgré le constat de saturation du parc de logements marrakchis et de l'emballlement pour l'habiter à Marrakech (Chapitre I), malgré le gain d'intérêt pour ce quartier qui résulte de la création d'une résidence fermée et de l'achèvement des immeubles, le peuplement de la zone est loin d'être terminé. Ainsi, lorsque nous avons tenté d'estimer le nombre d'habitants¹⁶⁵ du quartier au plus près de la réalité, nous nous sommes renseignée auprès des gardiens et, à notre grande surprise, nous avons été confrontée aux taux d'occupation effectifs des lots et des immeubles.

Photo 17 Lots restés non construits à El Izdihar



Cliché : E. Coslado (2008)

D'une part, en ce qui concerne les maisons, selon notre dernier passage en 2012 (soit 9 ans après les premières constructions), 20% des surfaces affectées aux villas et aux maisons marocaines n'étaient pas encore construites (Photo 17). Après enquêtes auprès des habitants, gardiens et fonctionnaires, il s'avère que ces parcelles sont majoritairement détenues par des spéculateurs individuels qui ont acheté et, même parfois construit à El Izdihar. Ils sont donc détenteurs de plusieurs lots dans le quartier alors que le cumul de lots aménagés et vendus par l'ERAC est

¹⁶⁵ Selon nos premières estimations, il y aurait 218 ménages habitant les immeubles ; en multipliant ce chiffre par la taille moyenne des ménages vivant en milieu urbain dans la région de Marrakech soit de 4,8 personnes (HCP, 2006, p.33), on obtient le nombre d'habitants des immeubles, à savoir 1 047 personnes. A ce chiffre, il faut rajouter les 291 ménages qui habitent les maisons (tous types confondus), soit une population de 1 397 personnes. Toutefois, nous verrons dans le Chapitre V que l'enquête qualitative que nous avons menée auprès des habitants révèle que la taille des familles rencontrées à El Izdihar, mais également dans les autres zones d'étude, est bien souvent inférieure à la moyenne de Marrakech.

officiellement interdit par l’organisme. On peut émettre l’hypothèse que la présence de ces lots vides témoigne des accointances entre certains acheteurs et l’organisme public.

D’autre part, en ce qui concerne les immeubles, ils étaient occupés à 70%. Selon les gardiens, les raisons de ce taux d’occupation moyen sont à relier aux achats spéculatifs ; toutefois nous verrons dans le Chapitre VI que l’étude des stratégies résidentielles montre qu’il est également à relier à la présence de résidences secondaires et à la location touristique très courte durée.

f. Des espaces communs privatifs gérés efficacement versus des espaces publics délaissés

Une des caractéristiques notables d’El Izdihar est que, au pied des immeubles, les espaces communs – en l’occurrence, ce sont des espaces gérés par les syndicats de copropriétés - comportent des trottoirs larges aménagés, des jardins fleuris, des parkings, des bancs en bon état, et parfois même des installations de jeux pour enfants. Ces espaces verts sont garnis et bien entretenus, ce qui n’est pas si fréquent que cela au Maroc. La réussite de ces lieux d’agrément semi-privés tient incontestablement à l’efficacité et au sérieux des syndicats de copropriété qui bénéficient d’un engagement financier et humain de la part des propriétaires. L’efficacité des syndicats de copropriété garantit à l’évidence la jouissance d’un environnement agréable par plusieurs centaines d’habitants dans un cadre urbain composé d’espaces publics peu attractifs. En effet, les espaces publics conçus par l’ERAC Tensift, dont l’aménagement tarde à venir depuis près d’une dizaine d’années, sont déjà dans un état de délabrement avancé alors que le quartier est encore récent. Toutefois, les gardiens nous ont signalé que l’ERAC n’était pas le seul responsable. L’arrondissement de Guéliz ne semble pas non plus avoir pris, ici en tous cas, sa responsabilité en matière d’entretien des espaces publics alors qu’on connaît, par ailleurs, l’efficacité de ses jardiniers qui entretiennent et réaménagent les grands boulevards du quartier de Guéliz, en centre-ville.

Le laisser-aller institutionnel qui s’observe en matière de gestion des espaces publics à El Izdihar offre la possibilité aux habitants de s’approprier, sinon de privatiser, l’espace public. Nous verrons plus précisément dans le Chapitre VI qui traite des pratiques des habitants que cette absence de gestion institutionnelle, déplorée par les habitants, constitue, paradoxalement, une sorte de marge de manœuvre pour que les citoyens ordinaires participent directement à la production de l’espace urbain.

Photo 18 Quelques aménagements situés dans les espaces collectifs privés d'El Izdihar



Bac à sable, banc et toboggan dans la résidence fermée Les Moulouyas.



Une allée entretenue dans une résidence d'immeubles.

Clichés : E. Coslado (2006 et 2008).

8. L'essor des commerces et services : vers un déplacement des centralités ?

La zone d'étude présente bien plus d'équipements, de services et de commerces que ne le font les deux autres espaces étudiés. Dans le même ordre d'idée, l'évolution récente de l'activité permet de s'interroger sur la dynamique dans laquelle pourrait s'inscrire le quartier.

Ainsi, en ce qui concerne les équipements, une mosquée a été construite, ainsi qu'un hammam à proximité des immeubles et de la voie de chemin de fer située à l'extrême ouest du quartier. La crèche se situe au sein de l'ensemble des maisons marocaines, une école primaire vient d'être construite, à l'opposé (Carte 7).

À l'intérieur du lotissement, les commerces sont présents, et ce bien plus qu'ils ne le sont sur les deux autres zones. On recense des commerces qui s'adressent à la population résidente : deux petites épiceries dans des garages ainsi qu'une pharmacie, un cyber-café, un coiffeur, un salon de beauté, un pressing, deux drogueries. D'autres commerces d'El Izdihar répondent aux besoins des quartiers aisés en chantier : un commerce de pompes de piscine, d'équipement de cuisine, deux commerces de matériaux de construction ou petits artisans proposant des zelliges raffinés. Les logiques d'implantation de ces commerces peuvent souvent être reliées aux stratégies résidentielles des habitants qui en sont souvent les propriétaires et les gérants. Ces dernières seront donc abordées dans le Chapitre V.

L'activité commerciale est particulièrement vive sur la très passante route de Safi qui le borde. On recense une banque, une papeterie, deux grands cafés, un snack, un courtier en assurance, une pharmacie, un quincailler. En effet, cet axe connecte le quartier avec Sidi Ghanem, quartier plus éloigné du centre, mais de plus en plus actif, car il réceptionne une partie des activités artisanales et

commerciales qui ont déménagé de la médina. L’engouement pour l’artisanat de Marrakech et les objets de la maison qui y sont fabriqués participent certainement au regain de vitalité de ce quartier industriel. Selon les commerçants que nous avons rencontrés, les nombreux ouvriers qui se rendent dans ce quartier fréquentent volontiers les commerces et les services d’El Izdihar situés sur le bord de la route. Par exemple, un employé de la société bancaire Wafa Casch nous a confié que cette dernière s’est délibérément installée à El Izdihar, sur la route de Safi, pour précisément réceptionner les salaires hebdomadaires des ouvriers qui n’ont pas de compte bancaire.

À la dynamique drainée par la proximité de Sidi Ghanem, il faut ajouter la construction d’une nouvelle gare derrière le lotissement d’El Izdihar et le développement, hors de la commune urbaine, mais toujours sur la route de Safi, du vaste lotissement de Tamansourt. Si bien que M. Sebti, géographe marrakchi, voit sur cette zone une préfiguration du développement futur de Marrakech (Sebti M., 2009, p. 324). C’est, selon les agents de l’ERAC Tensift, pour aller dans le sens de cette vision future de la cité ocre que le nom du lotissement, « El Izdihar » autrement dit « efflorescence »/ « progrès/développement », aurait été choisi (*cf. supra*). On peut, sans doute, y voir la préfiguration d’un déplacement des centralités secondaires de Marrakech.

Photo 19 Commerces et services à El Izdihar



Deux quincaillers, un vendeur de ciment, une téléboutique.



Un épicier : les habitants y font des courses d'appoint



Une des deux pharmacies d'El Izdihar est installée dans un appartement situé au rez-de-chaussée d'un immeuble qui donne sur la route principale



Pancartes pour annoncer une crèche et une téléboutique
Clichés : E. Colado (2008).



Mosquée. À droite, la deuxième pharmacie d'El Izdihar

En résumé, El Izdihar est un lotissement conçu et aménagé par l'ERAC Tensift sur les confins décharnés de la grande palmeraie de Marrakech. Le processus d'aménagement du lotissement est loin d'avoir été continu et linéaire. Si l'acquisition des terrains s'est faite sans trop de difficultés, le projet de lotissement a connu une première phase d'atermoisement qui a obligé l'aménageur public à revoir l'option urbanistique choisie au départ. La zone, qui devait tout d'abord recevoir des logements sociaux conçus dans le cadre du Programme national 200 000 logements, s'est vue finalement destinée à une population plus aisée que prévu, à savoir « la classe moyenne » selon les termes de l'opérateur. En effet, cette dernière serait, selon lui, susceptible d'être plus intéressée à habiter dans cet espace éloigné du centre-ville, compte tenu des problèmes de déplacement engendrés par cette localisation. En outre, les lots de maison vendus relativement bon marché offriraient une opportunité à une population à revenu moyen de se construire une maison cossue, de type « villa ». Malgré les efforts remarquables de la part de l'aménageur pour s'adapter au contexte local, notamment en inventant un produit immobilier, quasiment inconnu au Maroc jusqu'alors, et susceptible de fonctionner comme un produit d'appel pour le lotissement, celui-ci tarde à être pleinement occupé. Les installations de plus en plus nombreuses de commerces dans El Izdihar, la réalisation de la nouvelle gare ferroviaire qui le jouxte, la vitalité de la zone industrielle toute proche, sa position géographique entre Guéliz, le centre, et Tamansourt, ville nouvelle destinée à être densément habitée, laisse toutefois présager l'évolution du lotissement vers un futur « quartier » dynamique. On signifie par là, en référence à un article de M. Lussault qui revient les sous-entendus et malentendus du mot quartier¹⁶⁶ (2000), non pas un espace « d'homogénéité paysagique » ou même d'homogénéité sociale que les professionnels de l'urbanisme tendent à confondre avec l'idée de quartier, mais un espace urbain où les interactions sociales sont denses. Et ce, entre les habitants du quartier, mais également entre ceux-ci et les personnes d'autres quartiers de Marrakech.

2. La zone d'étude n°2 « Ennakhil » : l'aménagement sous menace de tensions sociales d'un espace convoité et clivé

La deuxième zone d'étude, que nous avons nommée par le nom de l'arrondissement au sein duquel elle se situe, est localisée au nord-ouest de la médina de Marrakech dont elle est distante de cinq kilomètres. Contrairement à El Izdihar, la deuxième zone d'étude ne se confond pas avec un territoire produit directement par la puissance publique. Toutefois, elle regroupe un ensemble de sept résidences fermées de standing différent, allant du moyen au haut de gamme. Six d'entre elles

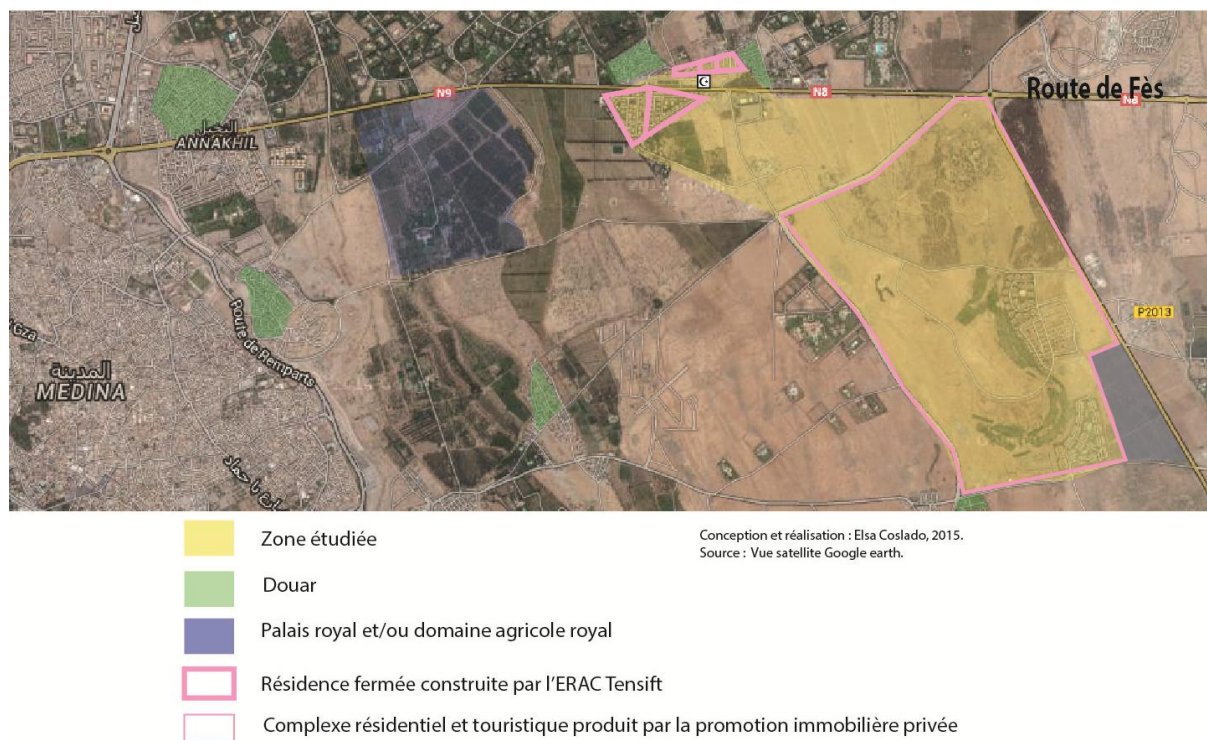
¹⁶⁶ En effet, selon M. Lussault qui déconstruit le mythe du quartier tel qu'on l'entend en français, la notion traditionnelle de quartier constitue « une sorte de vulgate fondée sur une allégorie du territoire villageois « classique » dont les représentations font un espace bien délimité de la permanence, de la stabilité de la nature, et des hommes formant un groupe homogène ; en cet enclos s'épanouirait une culture et une identité fortes et intégratrices » (Lussault M., 2000, p.4.).

ont été réalisées par l'aménageur public, l'ERAC Tensift et s'étendent sur seulement 20 ha, en bordure de la grande route qui relie Marrakech à Fès. La septième développée par Fadesa-Maroc est beaucoup plus vaste en taille puisque son assiette foncière est de 174 ha.

Sise dans l'écrin de verdure, où bourgeonnent complexes hôteliers et immobiliers de prestige, ces résidences fermées en partie composée de « villas-éco », n'ont pas d'équivalent sur le reste de l'arrondissement d'Ennakhil. Elles constituent à première vue un pôle résidentiel décalé, pour ne pas dire mystérieux, qui invite l'observateur à en savoir plus sur les logiques qui ont présidé à leur émergence. La septième résidence, toujours en cours de construction, détone moins dans le paysage de l'arrondissement d'Ennakhil, car elle est en partie destinée à un usage touristique.

Les deux opérations d'aménagement d'Ennakhil (le lot de six résidences fermées de l'ERAC Tensift et le projet de l'Atlas Golf Resort) ne répondent pas des mêmes logiques que celles liées à la production du lotissement d'El Izdihar, et ce, pour plusieurs raisons : le contexte socio-économique local est très différent de celui d'El Izdihar et le capital symbolique des lieux s'oppose totalement. En effet, d'une part, à Ennakhil, sont présents au nord de la zone d'étude, deux anciens douars, appelés Boun et Tounsi, habités par une population à faible revenu. D'autre part, tandis qu'El Izdihar s'étend sur un espace « coincé » entre un grand axe routier, une zone industrielle et une voie de chemin de fer, la zone d'étude d'Ennakhil se déploie dans la palmeraie, un site très « couru » par les Marrakchis aisés et la jet-set transnationale (Chapitre I).

Figure 8 « Ennakhil » et ses ensembles résidentiels



a. Les quartiers « populaires » de l'Est de Marrakech

Les données du recensement de 2004 effectué sur l'ancienne municipalité d'Ennakhil (devenue entre-temps un arrondissement) éclairent sa composition socio-économique. Selon M. Sebti, l'est de Marrakech serait constitué de quartiers populaires (2009, p.337). 55% des actifs de l'arrondissement d'Ennakhil sont des salariés du secteur privé (ce qui est le taux le plus élevé de la commune urbaine) et seulement 10 % d'entre eux sont des salariés du secteur public¹⁶⁷ (ce qui est le taux le plus faible de la commune urbaine). Le fort taux d'activité dans le secteur privé est souvent considéré comme un signe de présence de population à bas revenus car souvent non réguliers. En outre, les actifs indépendants constituent environ le tiers de la population ayant un emploi, contre seulement un cinquième à l'ouest de la ville. Une distinction est nécessaire entre les indépendants qui exercent dans un local fixe et ceux qui sont ambulants. Ces derniers, dont la position est beaucoup plus précaire, sont sensiblement plus présents sur l'arrondissement d'Ennakhil - ils représentent 20% des actifs qui résident dans cet arrondissement. Cette population habite des douars, dont certains, comme Boun et Tounsi, sont relativement anciens. Certaines familles y habitent depuis plus d'une trentaine d'années et ont investi, année après année, dans leur habitat modeste, les économies difficilement acquises : « dirham par dirham, étage par étage et carrelage par carrelage », nous dira une habitante de Tounsi¹⁶⁸.

Photo 20 Une ruelle de Douar Tounsi et élévation d'étage à Douar Boun



Les photos ont été prises alors que les douars ont déjà été équipés (la présence des poteaux électriques en témoigne). Les maisons sont construites au rythme des rentrées financières des habitants ; l'absence de crépi indique vraisemblablement que l'essentiel des dépenses sert à construire le gros œuvre. Clichés : E. Coslado (2011).

¹⁶⁷ Au contraire, l'arrondissement de Guéliz, sur lequel s'étend la zone d'El Izdihar, possède la population active ayant les taux d'actifs travaillant dans le service public le plus élevé (26%). Les enquêtes de terrain que nous avons menées auprès de la population d'El Izdihar permettront de préciser les types d'emplois concernés (Chapitre V).

¹⁶⁸ Qui fait vivre, à elle seule, un foyer de sept personnes, grâce aux revenus qu'elle tire de la préparation et de la vente des plats dans un boui-boui de bord de route, situé en face de douar Tounsi et de la résidence fermée El Hamama.

b. Un quartier présentant de fortes inégalités sociales

Toutefois, non loin des quartiers populaires et des anciens douars ruraux d'Ennakhil, on trouve à la fois des villas sises sur de vastes parcelles (selon les règles du plan d'aménagement d'Ennakhil qui visent¹⁶⁹ à protéger ce qui reste de la palmeraie) et une constellation constituée de clubs de loisir et d'animation folklorique, de centres touristiques de luxe, d'hôtels de charme, de villages de vacances, etc., espaces qui drainent, quant à eux, une population, on s'en doute, beaucoup plus aisée que la population des douars qui les environnent. L'objectif de préservation du cadre de verdure de la palmeraie que s'étaient fixé, au milieu des années 1990, les autorités urbaines s'avérait d'autant plus saillant autour des douars Boun et Tounsi que ces douars sous-équipés s'étendaient de plus en plus, et qu'ils étaient situés aux abords d'une des entrées de ville considérée par les gestionnaires urbains comme faisant partie « *des plus prestigieuses* »¹⁷⁰. De plus, ces douars sont situés non loin d'un des deux palais que le roi dispose à Marrakech¹⁷¹.

Il nous a été dit par les habitants du douar que, au milieu des années 1990, les autorités avaient construit un mur autour de Boun, le douar le plus proche de l'enceinte du palais royal, pour masquer les conditions d'insalubrité dans lesquelles vivaient les populations. À la fin des années 1990, les pouvoirs publics avaient à plusieurs reprises évoqué l'idée de reloger¹⁷² ailleurs, en périphérie de Marrakech, les populations dans des immeubles neufs. Les habitants s'étaient rapidement et violemment opposés à ce projet.

c. Des projets urbains accentuant la visibilité des écarts sociaux

Les enjeux urbains locaux de la deuxième zone d'étude sont donc de plusieurs ordres : celui de la protection de la palmeraie, celui de l'embellissement de l'entrée de ville et de la limitation de l'étalement urbain, mais aussi, et peut-être avant tout, celui de la mise à niveau urbaine des douars, et ce, « sans faire de vague »¹⁷³. C'est donc dans ce contexte urbain déjà travaillé par de multiples

¹⁶⁹ À savoir, «une occupation résidentielle très lâche, accompagnée d'unités hôtelières et touristiques, ainsi que d'équipements sportifs et de loisirs extensifs, et ponctuée de grands espaces boisés ou plantés. Les villas doivent occuper un terrain d'une superficie totale de plus d'un hectare » (Plan provisoire d'aménagement de la palmeraie, municipalité de Marrakech, 1989). (Cité par S. Boujrout, 1995). Plus tard, le SDAU de 1995 préconisa une urbanisation diffuse répartie sur des parcelles de plus de 5 000 m². Pour donner un ordre de grandeur, les villas d'El Izdihar sont situées sur des parcelles d'environ 350 m².

¹⁷⁰ Propos que nous a rapporté Y. Belkasm, alors directeur-adjoint de l'ERAC Tensift.

¹⁷¹ Le premier se trouve dans l'enceinte de la médina.

¹⁷² Le relogement se solde bien souvent par des conséquences sociales désastreuses (déracinement, perte d'emploi...) qu'anticipent les habitants des douars.

¹⁷³ En effet, un agent de l'ERAC Tensift nous a rapporté que compte-tenu de la proximité du palais royal, les autorités voulaient éviter une opération de relogement qui aurait inévitablement entraîné des conflits avec la population des douars. Par contre les douars plus éloignés de l'enceinte royale, comme Benaakil, Dar Kahwa, Genoun et Bbaate n'ont pas bénéficié de ce privilège.

enjeux que venaient se greffer les objectifs nationaux et d'encouragement des investissements fixés par les politiques publiques du logement¹⁷⁴.

En 2003, l'ERAC, après acquisition des terres Habous situées au sein de et aux alentours des douars Boun et Tounsi, comme nous le dira l'inspecteur régional de l'Habitat, conçoit une « *opération de restructuration intégrée* » dans le cadre du programme national « Villes sans Bidonvilles »¹⁷⁵. Ce programme était dit « intégré » – autrement dit soucieux de « *ménager la chèvre et le chou* »¹⁷⁶ –, car, dès le départ, il était à la fois prévu d'équiper les douars et de bâtir cinq résidences fermées « destinées à la classe moyenne ». Il était également prévu que les produits immobiliers des résidences fermées soient d'un certain standing afin, d'une part, de répondre à l'objectif d'embellissement de l'entrée de la ville et, d'autre part, d'équilibrer le budget de l'opération en compensant les dépenses liées à la restructuration de la zone par les plus-values gagnées sur les programmes immobiliers de moyen et haut standing (ce type de montage est appelé « *péréquation* » dans le milieu des professionnels de l'urbanisme)¹⁷⁷. Dans le cadre de cette opération « intégrée », « *on a pris de l'argent aux riches pour améliorer la qualité de vie des pauvres* », nous dira, en guise de justification du projet, un fonctionnaire de l'ERAC Tensift.

La péréquation n'est pas le seul argument mis en avant par l'ERAC Tensift pour légitimer le décalage social introduit par la construction des résidences fermées dans ce cadre urbain semi-rural. Celui-ci est intégré aux objectifs de mixité sociale dont l'ERAC Tensift serait un des pourfendeurs : « *ici, on fait de la mixité sociale* » nous dira un fonctionnaire de l'ERAC Tensift, rencontré sur les lieux, car il a acheté lui-même dans la résidence fermée El Firdaouz. « *Nous on assume. Les riches peuvent habiter à côté des pauvres, de toute façon, cela leur fait de l'emploi* » nous dira un fonctionnaire de l'ERAC ayant participé aux différentes phases du projet.

La réalisation de l'ensemble de l'opération ne s'est pas faite en une fois, l'opérateur a étalé les phases de réalisation sur plus de quatre années. Elle a été initiée, tout d'abord, par la mise à niveau des douars et l'aménagement des résidences de maisons haut standing vendues semi-finies (dès

¹⁷⁴ Y compris les politiques nationales de réhabilitation de l'habitat insalubre non citées précédemment.

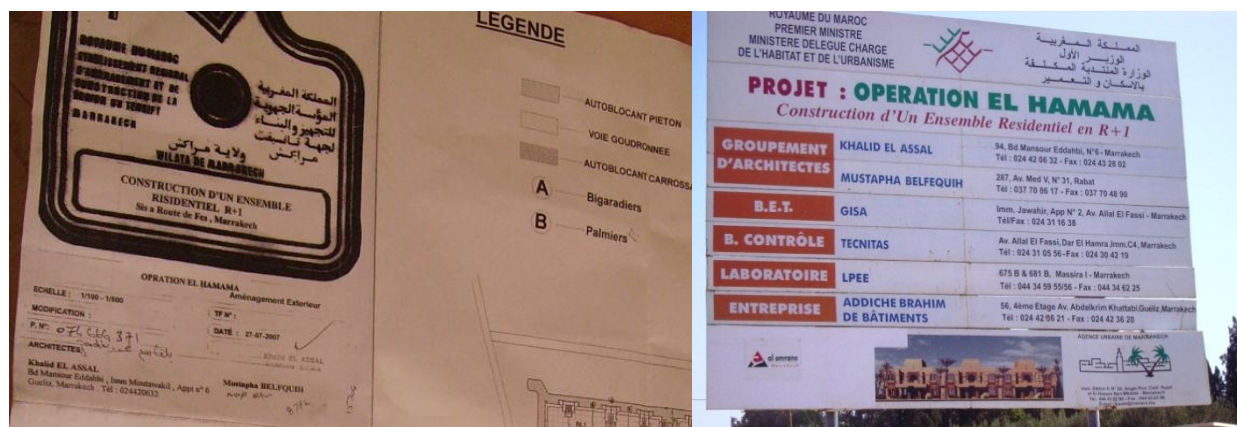
¹⁷⁵ Programme national adopté au début des années 2000 et qui visait à éradiquer les villes de leurs bidonvilles et à améliorer les conditions de vie de 1,75 millions d'habitants dans 85 villes d'ici 2012, grâce à la réinstallation, le relogement et à la restructuration. La mise en œuvre du programme a adopté une approche territoriale plutôt qu'une approche par projet et inclut une composante d'Assistance Sociale de Projets afin de renforcer la coopération entre les associations de quartier et les organismes gouvernementaux locaux.

¹⁷⁶ Nous dira un des responsables de l'Inspection Régionale de l'Habitat à propos des logiques qui ont présidé à l'aménagement de l'opération Douars Boun et Tounsi à Ennakhil.

¹⁷⁷ L'ensemble de l'opération de restructuration s'élève à un coût de 33 M DH. Elle comprend « l'apurement » des assiettes foncières (c'est-à-dire la mise aux normes des titres fonciers), l'assainissement in-site et hors-site, la voirie située à l'intérieur des douars et les branchements à l'eau et à l'électricité (source : entretien avec les agents de l'Inspection Régionale de l'Habitat de Marrakech, 2010).

2003). Ensuite, les résidences plus modestes ont été construites. Le démarrage des travaux de la dernière résidence construite, appelée El Hamama, a été lancé en 2007 par Al Omrane Marrakech.

Photo 21 L'opération El Hamama



Le projet est conçu en 2007 alors que l'ERAC Tensift est en train de devenir Al Omrane Marrakech.

Clichés : E. Coslado

Panneau sur site de la résidence El Hamama (fin 2007). En bas à gauche, on peut que le nouveau logo d'Al Omrane Marrakech remplace celui de l'ERAC Tensift.

La société de promotion immobilière Fadesa, au travers sa filiale marocaine Fadesa Maroc, n'a évidemment pas envisagé son implantation à Ennakhil, non loin de la route de Fès, dans les mêmes termes que l'a fait l'ERAC Tensift pour réaliser les six résidences fermées. Cette société privée n'a, en effet, pas vocation à agir dans le sens de l'intérêt général. Au début des années 2000, la société espagnole a prospecté, avec l'aide de son partenaire local, le groupe immobilier Addoha, pour acheter des terrains dans la palmeraie. La société a voulu profiter du site remarquable, à la fois aux évocations bucoliques et orientales, qu'offrent les domaines agricoles composés de rangées d'oliviers qu'on trouve dans la palmeraie. Elle a conçu le projet mixte¹⁷⁸ « l'Atlas Golf Resort », car il mêle, à la fois, construction de logements et mise en place d'une offre de loisirs et d'hébergements touristiques. Ce projet ambitieux qui s'étend sur 174 ha, comporte un golf, plusieurs piscines, un court de tennis, et plusieurs sous-ensembles résidentiels (dont l'un comprend des appartements en duplex ; un autre, des logements en forme de riads, etc.). Si l'opérateur privé s'est lancé dans une opération à laquelle il a voulu donner des allures de luxe (golf, piscine, etc.), en réalité, le prix auquel il vend ses duplex vendus finis (900 000 DH/65 m²) reste dans la fourchette des prix de vente pratiqués par Al Omrane dans la zone¹⁷⁹. Ce projet a bénéficié des avantages fiscaux, de facilités pour l'acquisition de terrains dans une zone où le foncier est très convoité, ainsi que des dérogations aux

¹⁷⁸ Le fait d'associer une activité touristique à un projet immobilier permet à l'opérateur de cumuler les avantages fiscaux, ceux liés à l'activité de promotion immobilière d'un côté, et ceux découlant de l'encouragement aux investissements, de l'autre.

¹⁷⁹ Ces derniers comportent des surfaces plus importantes, mais les produits sont vendus non finis – cf. Tableau 1.

règlements de l’urbanisme, offertes par la politique en faveur des investissements du début des années 2000 (Chapitre III). Ce projet a connu une phase d’atermoiement avec la crise financière mondiale de 2007-2008 qui a contribué à la faillite du principal porteur du projet (Fadesa) et qui, selon les agents commerciaux que nous avons rencontrés, a également entraîné un fort ralentissement des ventes. Dans le Chapitre IV, nous analyserons le procès de production de ce projet qui s’étend sur plus d’une dizaine d’années, à l’occasion de l’étude des pratiques des producteurs de l’habitat.

Photo 22 Ennakhil, une zone choisie pour ses évocations bucoliques et orientales par le promoteur immobilier privé Martins-Fadesa



La société de promotion immobilière a, dès le début, organisé son projet autour du cadre bucolique qui l’environne (ici, une photo du plan de conception de la partie nord de la résidence immobilière-touristique).

Derrière le mur de la résidence Atlas Golf Resort, une des oliveraies du domaine agricole royal.

Clichés : E. Coslado (2009 ; 2012).

d. Un marketing de plus en plus étudié

Pour faciliter l’écoulement des logements produits, autrement dit pour augmenter le taux de rentabilité de la production, l’ERAC Tensift a approfondi, plus encore que pour le lotissement d’El Izdihar dont la conception est plus ancienne que le projet d’Ennakhil, ses techniques de commercialisation. Les enjeux paysagers, financiers et symboliques liés à la localisation particulière du programme « intégré » y ont, très certainement, participé (photo). Selon les fonctionnaires rencontrés, l’ERAC a investi plus qu’il ne l’avait fait jusque-là dans l’esthétique des logements. Et ce, tout d’abord, en faisant un choix étudié en matière de nom des résidences, et ensuite, en travaillant l’esthétique architecturale des maisons.

En effet, la zone d’étude est constituée d’un alignement de résidences fermées dont on appréciera les différentes évocations des dénominations. D’ouest en est, s’étale ainsi quatre

résidences de « villas économiques » aux traits sensiblement plus architecturés que la moins récente résidence équivalente située à El Izdihar (la surface habitable est de 100 m² environ par maison). On recense *El Waha* (l'oasis), *El Firdaouz I* (le paradis I), *El Firdaouz II* (le paradis II), *El Hamama* (la paix). Par ces termes, on comprendra que l'opérateur public à l'origine de ces logements tenait à faire référence aux charmes réputés de l'écrin de verdure environnant, la palmeraie. En face de ces trois résidences fermées ciblées moyen-standing - compte tenu des prix, des tailles des logements et des densités des résidences fermées, s'érigent les altièrres villas jumelées de deux résidences d'habitat de haut standing construites également par l'ERAC. Il s'agit de *Borj Ennakhil I* et *Borj Ennakhil II* (la tour ou le fortin Ennakhil I, la tour ou le fortin Ennakhil II). Malgré le prestige qu'a cherché à leur donner l'ERAC Tensift, elle s'adresse dans les faits à des acheteurs à revenus moyens. Ces résidences de surface imposante (300 m² habitables avec piscine collective) offrent des villas semi-finies à des prix relativement raisonnables (1 M 400 DH). En forme de tour, elle suggère une esthétique proche des *casbahs* du Sud marocain, lieux – dans l'univers des représentations collectives – de sécurité, d'ancrage et d'abondance. L'effet de distinction architecturale, créé par l'opérateur, pourrait s'arrêter là, s'il ne s'additionnait pas au décalage nettement perceptible entre ces résidences et le douar Boun qui leur fait face.

Photo 23 À Ennakhil, le cadre de la palmeraie augmente la valeur des programmes immobiliers



Vue sur la palmeraie (et une villa datant de la période coloniale) depuis la terrasse d'une « villa-éco » vendue par l'ERAC.

Photo 24 Quelques éléments physiques de mise en valeur des résidences fermées



Traitement travaillé des façades de la résidence El Hamama : jeu des couleurs, des textures (crépis, bois, brique) et des formes. La résidence El Hamama est située à côté de douar Tounsi que l’on peut apercevoir à droite.



Les altièrs maisons des résidences Borj Ennakhil I et Borj Ennakhil II sur l’entrée Ouest de la ville de Marrakech
Clichés : E. Coslado

e. Un peuplement et des commerces à deux vitesses

Selon nos enquêtes auprès des gardiens, les résidents des six résidences fermées représentent tout au plus 150 ménages. C’est peu, compte tenu du nombre de logements produits et les surfaces concernées (Tableau 1). Quelques signes témoignent de cette faible occupation : des maisons vendues semi-finies ne font pas l’objet de travaux de finition, les parkings des résidences sont vides, les gardiens détiennent encore des compteurs d’eau de maisons vendues¹⁸⁰ (Photo 25). Les deux douars urbains sont beaucoup plus peuplés puisqu’ils sont habités par 900 ménages sur des surfaces nettement inférieures. Les enquêtes sur le terrain que nous avons menées pour mieux comprendre les modes d’habiter des habitants de cette périphérie urbaine reviendront sur les raisons de ce faible taux d’occupation (Chapitre VI).

¹⁸⁰ À l’inverse J.M. Ballout observe, à Tamansourt, que certains habitants propriétaires de logements sociaux dans lesquels ils vivent ont attendu plusieurs mois avant de recevoir les compteurs d’eau (2014).

Photo 25 Des signes de faible peuplement



Le parking de la résidence Atlas Golf Resort est quasiment vide alors que la résidence n'est pas desservie par les transports publics.

Clichés : E. Coslado.



Un gardien nous montre les compteurs d'eau en attente de leurs propriétaires¹⁸¹.

Sont également présents, sur la zone d'étude n°2, deux types de commerces que l'on pourrait qualifier d'antagonistes. D'un côté, deux petits marchés couverts offrent une dizaine de petits commerces (une pharmacie, deux légumiers, trois épiciers, une boucherie, un coiffeur, un garagiste, trois gargotes de bord de route, un ferrailleur,...). Ces petits pôles commerciaux sont, en priorité, pratiqués par les habitants des douars, et par une clientèle de passage. En effet, les commerces sont situés sur un axe fréquenté, départ des longs voyages vers Beni Mellal et Fès, et des trajets plus courts vers les villages du Haouz (Photo 26). Selon les commerçants rencontrés, il arrive que les habitants des résidences fermées s'approvisionnent dans les petits commerces de proximité pour les courses d'appoint.

D'un autre côté, on trouve une station essence Afriquia ainsi qu'un hypermarché « Métro »¹⁸². Selon les habitants des douars avec lesquels nous avons discuté, ces commerces « modernes », bien qu'en face de douar Tounsi, les habitants de celui-ci en sont, *de facto*, quasiment exclus. Une voiture coûte bien trop cher à l'achat et à l'usage. Et, étant donné les prix pratiqués et le contrôle qui est fait à l'entrée de Métro, il est difficile pour eux de s'y rendre. Cependant ces commerces attirent les habitants des résidences fermées, une clientèle de passage, ainsi que les hôteliers et les restaurateurs de Marrakech.

¹⁸¹ Ceci s'avère choquant pour le gardien, celui-ci vit dans un douar où il n'y a pas d'eau courante.

¹⁸² C'est, l'infrastructure hôtelière de luxe de la palmeraie qui a favorisé l'implantation sur ce site, en 2002, de la grande surface Metro qui s'adresse en priorité aux professionnels de la restauration et de l'hôtellerie. Sa zone de chalandise s'étend, en fait, sur toute la ville (Leroux S., 2004).

Photo 26 Commerces et équipement de la zone d’étude n°2



Le premier petit marché est situé au pied de la mosquée, entre deux résidences de villas-éco.



Le deuxième petit marché couvert est situé, au milieu des oliviers, entre l’hypermarché Métro et une résidence fermée.



Station-service



Gargote (à droite) et boucherie (à gauche)



Ferrailleur

Clichés E. Coslado (2010).

Si le cas d’El Izdihar témoigne des velléités de l’opérateur public de l’habitat à créer un ensemble urbain relativement homogène, à l’inverse, le cas d’Ennakhil témoigne d’une volonté du même intervenant à créer un ensemble urbain extrêmement hétérogène. En somme, la zone n°2 constitue un terrain fort complémentaire à celui d’El Izdihar, ce qui permet envisager la pluralité des procès de

production des espaces résidentiels périphériques conçus pour être habités par des catégories sociales relativement proches dans un cadre commun de politiques publiques.

En effet, à Ennakhil, le principe de gestion urbaine de « créer de la mixité sociale » par un programme restructuration des douars permettrait de faire tenir ensemble des enjeux antagonistes : maintien sur place des populations des douars, et embellissement de l'entrée de ville. Toutefois, le programme de restructuration « intégrée » renforce *in fine* la visibilité des contrastes sociaux de la zone, tant les aspects formels des nouvelles résidences sont travaillés dans l'esprit de rendre « majestueuse » l'entrée Est de la ville de Marrakech et les abords du palais royal. Cependant, ces enjeux locaux ne dictent pas toutes les options urbanistiques qui ont été prises. Est, également, sous-jacent un réel souci de rentabiliser par une valorisation foncière et immobilière l'ensemble du secteur en friche au début des années 2000. D'une part, la vente des maisons au sein des résidences fermées permet de faire payer aux acquéreurs les lourds coûts des aménagements hors site (adduction d'eau et d'électricité) qui profitent à la fois aux populations des douars et aux futurs habitants des résidences. D'autre part, ces nouvelles maisons sises sur un foncier très convoité, offrent une occasion, rare pour l'opérateur, de réaliser une plus-value plus importante que d'usage, car les logements sont vendus à guichet ouvert et sont proposés à des tarifs plus près de ceux du marché qu'ils ne le sont habituellement¹⁸³. Autrement dit, pour employer les termes de la géographie radicale, en ces lieux périphériques, le *rent-gap* semblait tout à fait intéressant et prévisible¹⁸⁴ (Smith N., 1987 et 2002 ; Coslado E., McGuinness J., 2015).

En définitive, l'opération d'aménagement de l'ERACTensift (« programme de restructuration de l'habitat insalubre ») ne peut, en termes d'analyse, être déconnecté du projet de l'investisseur international Fadesa-Maroc, aussi différents en toutes choses ces deux projets semblent apparaître. Les travaux d'aménagements et de constructions (raccord du secteur aux réseaux urbains, élévation de mur d'enceinte autour des douars, réalisation de résidences fermées au motif de péréquation et de mixité sociale...) réalisés et financés par les pouvoirs publics dans le cadre de la lutte annoncée contre l'habitat sommaire ont, en réalité, participé à une démarginalisation physique et symbolique et du secteur nord-est de la palmeraie. L'opération d'aménagement de l'ERACa ainsi permis d'amener en périphérie de coûteux équipements urbains et de créer un espace vitrine sur l'ensemble du secteur afin d'intéresser les investisseurs. En reprenant une analyse de Neil Smith (2002),

¹⁸³ Selon les fonctionnaires de l'ERAC Tensift rencontrés, le programme fait partie de ces opérations qui ont permis à l'ERAC Tensift d'être bénéficiaire avant sa fusion dans le Groupe Al Omrane en 2007. En effet, un membre du Directoire du Groupe Al Omrane nous a confié plus tard que l'ERAC Tensift était, avant la fusion, un de ces opérateurs locaux de l'habitat « *qui marchait bien* ». (Chapitre III et Chapitre IV).

¹⁸⁴ Nous reprenons ici une expression de N. Smith (2002), il s'agit du différentiel de rente immobilière qui s'opère lorsque certains espaces ont été dévalorisés par l'absence d'investissement et qui reprennent de la valeur du fait d'une attention nouvelle que leur portent les pouvoirs publics (qui se trouvent, en général, être suivis par les acteurs/investisseurs privés).

géographe spécialiste qui s’intéresse aux « mobiles » économiques de la régénération urbaine, on peut dire que ce secteur de Marrakech, anciennement valorisé et longtemps délaissé, a été travaillé par les autorités locales et nationales comme s’il était un « espace-réserve » pour le développement du capital global.

3. La zone d’étude n°3 : « Tamansourt », une production urbaine à marche forcée

Le troisième terrain que nous avons choisi correspond à trois programmes résidentiels disjoints qui sont des composantes d’un vaste aménagement public nommé « Tamansourt » (Photo 27). Pour saisir le procès général de la production de ces programmes résidentiels, il nous faut d’abord mieux comprendre le cadre d’aménagement dans lequel ils ont été produits, ce qui revient à faire la lumière sur la genèse de l’émergence du projet de Tamansourt et ses caractéristiques saillantes.

Photo 27 Le vaste lotissement de Tamansourt en cours d’aménagement dans une plaine semi-aride, mais fertile

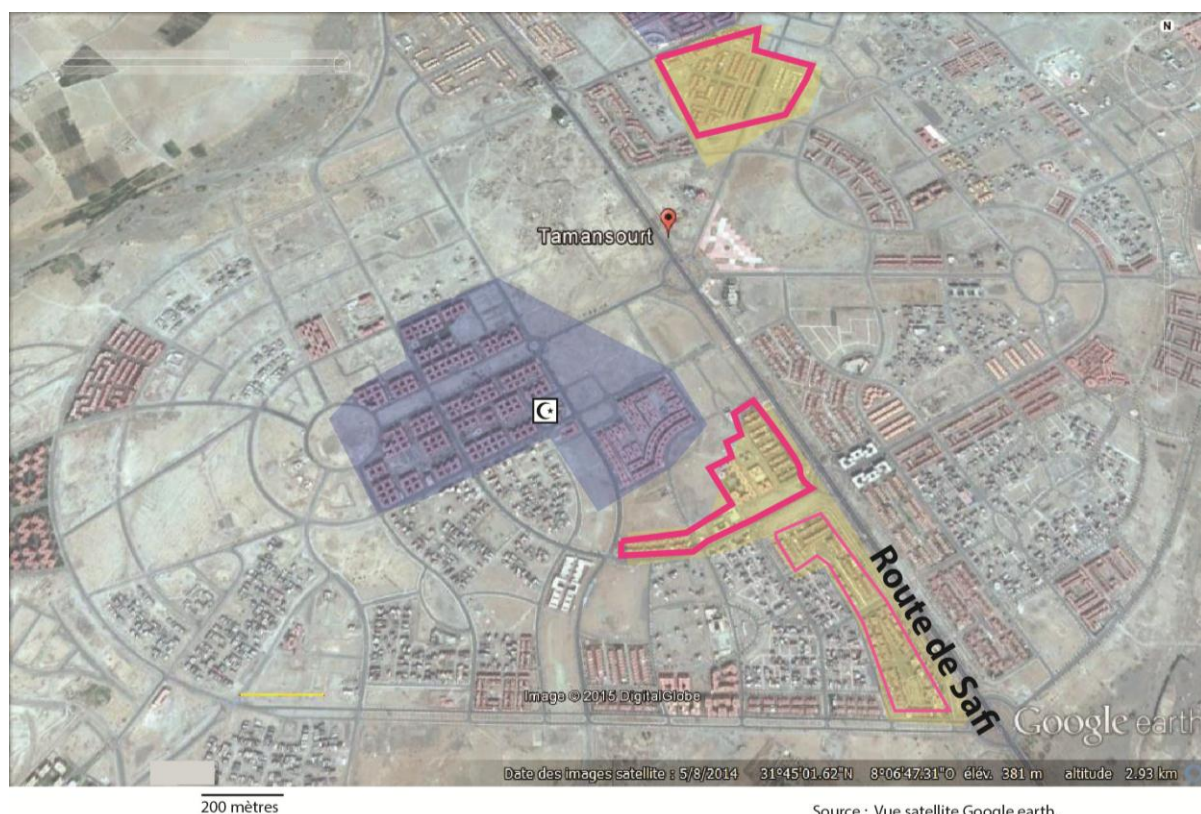


Source : Vue satellite Google Earth, 2015.

Tamansourt (la Cité Victorieuse) est, comme son nom l’indique, un projet très ambitieux. Localisée dans une plaine semi-aride, mais fertile, sur le périmètre de la commune rurale d’El Harbil, Tamansourt est une très médiatisée « ville nouvelle » située à une quinzaine de kilomètres de

Marrakech dans la périphérie nord-ouest. Cette ville nouvelle a été aménagée dès 2005 par feu l'ERAC-Tensift, relayée par Al Omrane Marrakech (ensuite par Al Omrane Tamansourt). Le projet, qui s'étend sur près de 2 000 ha, devrait nécessiter un investissement de 39,5 milliards de dirhams à termes. Le volume de logements programmé de ce nouveau pôle urbain, et surtout à côté d'une ville qui compte à peine un million d'habitants, a quelque chose d'impressionnant : il est prévu pour 90 000 logements afin de fonder une ville qui serait habitée par plus de 350 000 personnes, c'est-à-dire plus du tiers de la population actuelle de Marrakech.

Figure 9 La zone d'étude située à Tamansourt et ses programmes résidentiels



- Zone d'étude
- Zone de logements sociaux subventionnés
- Programme résidentiel de promotion immobilière privée
- Programme résidentiel de promotion immobilière publique
- Mosquée

a. Les traits marquants de la genèse du projet de ville nouvelle : le résultat du volontarisme de l’OPH local, encouragé par le haut

J.-M. Ballout retrace dans sa thèse les détails la genèse de Tamansourt (2014), aussi nous nous contenterons d’en signaler les traits saillants.

Cet auteur rappelle que le projet de Tamansourt a connu diverses péripéties et mutations avant d’être conçu et identifié comme « ville nouvelle ». Les études portant sur la valorisation du site dit « Harmel », dans la commune rurale d’Harbil, ont été entamées en 1991 par l’ERAC Tensift. À cette époque, suite à la saturation de la zone industrielle de Sidi Ghanem – créée par le même établissement en 1988¹⁸⁵, les réflexions de l’OPH doivent aboutir à une solution permettant d’accroître le parc de zones d’activités économiques. La zone industrielle de Sidi Ghanem (Carte 4) est située dans la commune urbaine de Marrakech (**Erreur ! Source du renvoi introuvable.**), à la limite de la commune rurale d’Harbil. L’auteur souligne que la crise touristique, suite à l’attentat commis dans l’Hôtel Atlas Asni à Marrakech en 1991, incite davantage les pouvoirs publics à diversifier les sources d’emploi de l’agglomération. La première proposition débouche donc sur un projet, initialement « à caractère industriel », occupant une superficie de 650 ha, et dont le zonage réservé aux activités industrielles couvre alors 45% de la surface totale. Ensuite, lorsqu’Hassan II initie le programme national pour la construction de 200 000 logements et que ce programme prévoit 40 000 unités pour la ville de Marrakech, l’Agence urbaine propose alors à l’ERAC Tensift d’intégrer 22 000 de ces logements dans le projet. Ainsi, durant la période 1995-1996, la vocation du site d’Harmel est réorientée vers un « projet mixte industrie/habitat ». La part du secteur logement (31 000 unités, dont 14 000 de type logement social) s’accroît de 29,56% (348 ha). En 2002, la version du projet a encore évolué. La production intensive de logements apparaît prédominante dans le projet devenu ainsi « ville résidentielle ». Le nombre d’unités s’élève alors à 58 000, parmi lesquelles 31 220 de type habitat social, pour une occupation d’un peu plus de la moitié (645 ha) de la surface totale du projet. La composante initialement industrielle est ainsi absorbée et ne représente plus que 6% (70 ha) de la surface disponible. Outre ce changement, privilégiant la dimension résidentielle, on remarque l’augmentation de la part du logement social qui représente 54% du parc logement en 2002 contre 45% en 1996.

Selon J.-M. Ballout (2014, p. 96), cette nouvelle vision est le fruit d’une conception isolée du projet, élaborée par le seul OPH, déconnectée de toute concertation et collaboration avec l’Agence urbaine de Marrakech. Profitant du contexte local marqué par l’absence de document d’urbanisme

¹⁸⁵ Sur une superficie de 175 ha et abritant 440 unités industrielles.

réglementaire opposable, autant que d'une conjoncture politique favorable à l'échelle nationale¹⁸⁶, l'ERAC Tensift propose cette version du projet et l'opérateur obtient l'autorisation de le démarrer sur le terrain en tant que « maître d'ouvrage » en 2003. Durant la période 2003-2004, le contenu du projet est identique, mais l'appellation « ville nouvelle » remplace alors celle de « ville résidentielle », probablement dans une finalité de marketing urbain : la formulation ville nouvelle, renvoyant au mythe d'une cité parfaite de par sa préconception, serait plus attractive en termes d'effets d'annonce et sur le plan commercial. Autrement dit, selon J.-M. Ballout, la terminologie « ville nouvelle » apparaît comme un prête-nom valorisant, plaqué sur celui de « ville résidentielle ». (Plus tard, en décembre 2004 lors du démarrage sur le terrain des travaux de Tamansourt, le ministre de l'Habitat T. Hejira lancera un Programme National des Villes Nouvelles¹⁸⁷ qui a été souvent justifiés pour sa « contribution à la résorption de la crise sévissant sur le marché de l'immobilier »¹⁸⁸).

La commune rurale d'El Harbil ne disposant pas d'un plan d'aménagement, le projet de Tamansourt a été validé par le canal de la commission *ad hoc*. La composition de cette commission est composée d'acteurs institutionnels aux compétences régionales. L'ERAC Tensift, dans sa position « d'investisseur » dans le domaine de l'habitat, a présenté en 2003 son projet de ville nouvelle à une commission, convoquée par le wali et comprenant le CRI, la commune rurale d'El Harbil, l'Agence urbaine et l'Inspection régionale de l'Habitat (tous deux services déconcentrés de l'État). Si le projet est considéré comme faisable sur la base d'un consensus de tous les membres, la wilaya délivre son accord de principe, le droit de veto n'étant pas de rigueur. Pourtant, si une des parties s'oppose au projet, ce que l'Agence urbaine de Marrakech a fait dans le cas présent, comment a-t-il pu être autorisé ? Sur la base de quel consensus a-t-il été accepté ? Il semble qu'il y ait une hiérarchie établissant plus d'importance à la voix de la wilaya.

Le 21 décembre 2004, le monarque inaugure le lancement des chantiers d'aménagement du projet de ville nouvelle. Par cet acte, que la presse présente comme un « baptême »¹⁸⁹, le roi fait connaître à l'opinion publique ses faveurs pour le projet, ce qui lui confère, plus que jamais, une légitimité symbolique. J.-M. Ballout parle d'ailleurs de Tamansourt comme étant un « projet royal ». De fait, le projet s'avère soutenu par les plus hautes autorités. Il se voit inauguré par le roi, le Premier

¹⁸⁶ Cf. Chapitre I.

¹⁸⁷ Dans un premier temps, le programme comprenait quatre villes : Tamensourt, dont les travaux ont été lancés en décembre 2004, Lakhyayta, lancée en septembre 2006 Tamesna, lancée en mars 2007 et plus récemment Chrafate, lancée en Janvier 2009.

¹⁸⁸ Vers un plan national des villes nouvelles [sans date] :

<http://www.mhu.gov.ma/Documents/dossiers%20sp%C3%A9cifiques%20%20PV/Villes%20nouvelles%20-PV.pdf>

¹⁸⁹ « La ville nouvelle de Tamansourt fut lancée et baptisée par Sa Majesté Mohamed VI, que Dieu l'assiste » in « S.M. le roi donne le coup d'envoi à la création de la ville nouvelle de Tamansourt », *Le Matin*, 22/12/2004 et in « S.M. le roi donne le coup d'envoi du projet de la ville nouvelle de Tamansourt », *Aujourd'hui le Maroc*, 22/12/2004.

ministre et le ministre délégué à l’Habitat. Par la suite, comme la Photo 28 en témoigne, la Primature suit de près l’avancement du projet.

Photo 28 Tamansourt, un méga-projet soutenu par les plus hautes autorités



Copie d’écran d’une diapositive d’un document PowerPoint préparé par la Primature en guise de présentation de l’état d’avancement des villes nouvelles (2 ans après). Sur la photo, le jour de l’inauguration des travaux d’aménagement du projet de Tamansourt sont notamment présents le roi et Taoufik Hejira, ministre délégué à l’Habitat.

Source : *Les villes nouvelles : état d’avancement des réalisations*, Royaume du Maroc-Premier Ministre, Document PowerPoint, 03/02/2006.

L’obtention des terrains de statut foncier *guich*¹⁹⁰ a, somme toute, été une opération délicate¹⁹¹. En effet, les recherches de J.-M. Ballout montre que les tractations entre Al Omrane, le ministère de l’Intérieur et la municipalité locale pour obtenir le droit de propriété des terrains dont seule la nue-propriété appartenait au domaine privé de l’État, n’ont pu se faire qu’avec le concours de Sa Majesté et du wali¹⁹². Selon les propos d’un chargé de mission rencontré par J.-M. Ballout, les autorités, « *avaient aussi besoin qu’on pense qu’il y avait développement et qu’on allait faire travailler les gens,*

¹⁹⁰ « Ce sont des terres que l’État makhzenien avait concédées en jouissance à des tribus en contrepartie d’un service rendu, à caractère militaire. On les trouve, le plus souvent, en zones de protection autour des villes impériales : Meknès, Fès, Marrakech, Rabat. L’État garde la propriété éminente [c’est-à-dire en nue-propriété] de ces terres qui font partie de son domaine privé et sont inscrites sur les rôles du service des domaines au ministère des Finances. Ce statut présente la caractéristique de n’être régi par aucun texte spécifique » (source : N. Bouderbala « Les systèmes de propriété foncière au Maghreb. Le cas du Maroc », in : A.-M. Jouve (ed.), N. Bouderbala (ed.), *Politiques foncières et aménagement des structures agricoles dans les pays méditerranéens : à la mémoire de Pierre Coulomb*, Montpellier, CIHEAM, 1999, p. 47-66 (Cahiers Options Méditerranéennes; n° 36).

¹⁹¹ Toutefois, J.-M. Ballout souligne que l’adhésion au projet déjà élaboré du président de la Commune El Harbil a été aisée obtenir par la wilaya. Le président considérait que le projet allait développer sa commune rurale dont l’activité agricole subit la sécheresse, elle-même entraînant une faible productivité. J.-M. Ballout suggère que le président a également vu l’intérêt que pouvait représenter pour sa carrière politique, le plausible passage de statut de commune rurale à celui de commune urbaine (*op. cit.*).

¹⁹² Comme le souligne I. Ernst, Mohamed Hassad, à l’époque wali de Marrakech, fait partie de « *cette nouvelle génération de wali à la culture managériale* » (2003, p.5) ; de surcroît, il possède une formation d’ingénieur BTP, puisqu’il est diplômé de l’Ecole Polytechnique et de celle des Ponts et Chaussées (France).

et qu'on allait construire des lotissements... » (p.101, *op. cit.*). Et pour cela, les autorités centrales, engagées dans un mouvement de réformes visant une plus grande efficacité de l'action publique¹⁹³ ainsi que la privatisation partielle de cette dernière¹⁹⁴, avaient également besoin d'un partenaire viable économiquement¹⁹⁵ et suffisamment solide pour établir une convention avec des partenaires privés.

Quant aux travaux de Slama El Kadiri¹⁹⁶, ils montrent que le statut *guich* des terrains convoités a été la cause d'oppositions virulantes de la part de certains ayant-droits, qui ont demandé à ce que les compensations proposées soient revues à la hausse (prix du m², modalités d'attribution de lots dans la future entité urbaine). Mais les stratégies déployées par l'autorité locale, y compris sous la forme de pressions insidieuses sur les populations, légitimées par le statut royal du projet, ont abouti à ce que les populations locales finissent par se résigner et à accepter ce qui leur avait été proposé. Peut-être que cette résignation n'était-elle qu'une nouvelle forme de l'allégeance que les guicheurs sont habitués à faire au roi. Au bout du compte, malgré les difficultés rencontrées pour l'obtenir, l'assiette foncière convoitée qui a été acquise par l'ERAC Tensift (1 200 ha) correspond à un véritable pactole compte-tenu du contexte de rareté des terrains auquel établissement public est soumis.

Comme nous l'ont rappelé, en 2007, l'ancienne Chef de la division des Affaires juridiques de l'Agence urbaine de Marrakech et une ancienne cadre de l'ERAC-Tensift, le projet n'avait pas emporté les faveurs de l'Agence urbaine : d'une part, parce que Tamansout se situe sur des terres à haute valeur agricole et légalement préservées du mitage urbain ; d'autre part, parce que, de surcroît, son implantation ne respecte pas la législation, étant située dans une commune rurale. Malgré le « pragmatisme » de la wilaya¹⁹⁷, comme le qualifie J.-M. Ballout (p.100), n'a pas tenu compte, dans le cadre de la commission *ad hoc* qu'elle préside, de l'opposition de l'Agence urbaine de Marrakech, qui selon sa prérogative de régulation des actions urbanistiques, souhaitait proposer un plan d'aménagement pour la commune rurale El Harbil qui n'en avait pas — la réglementation de l'urbanisme ne les rend pas obligatoires pour les communes rurales. La conséquence de ce scénario de « court-circuitage » est que le vaste projet de lotissement n'a fait l'objet ni d'une enquête publique, ni même de mécanismes de négociation avec la population vivant sur le territoire d'Harbil.

¹⁹³ Chapitre III.

¹⁹⁴ Chapitre III.

¹⁹⁵ Etant donné le regain d'intérêt du pouvoir central pour Marrakech (Chapitre I), les autorités étaient à la recherche de partenaires locaux fiables, or l'ERAC Tensift était, par rapport à d'autres OPH, économiquement solide ; en outre, le choix d'un opérateur de l'habitat corrobore le fait que la production de logements était l'une des priorités de l'action gouvernementale (Chapitre III).

¹⁹⁶ Auteure de *La population rurale : Un acteur de la fabrication de la ville nouvelle de Tamansout*, « Cas de douar N'Zalet El Harmel », mémoire de DESA, université Mohammed V, Rabat, 2007, p. 50, 60, 85.

¹⁹⁷ Dont le wali était alors Mohamed Hassad, devenue par la suite wali de Tanger et remplacé à Marrakech par Mounir Chraïbi.

En outre, l'on peut s'interroger sur les écrits faisant référence aux modalités de démarrage du projet comme l'illustre cet extrait : « *Tamansourt est le fruit d'un travail concerté où tous les partenaires institutionnels ont joué pleinement leur rôle pour sa concrétisation et sa réussite* »¹⁹⁸. En effet, le projet n'a pas non plus fait l'objet d'une concertation avec les différents ministères concernés par ses équipements — ministères de Tourisme, de l'Artisanat et de l'Economie Sociale, de l'Education nationale ; de la Santé ; etc.

Les entretiens menés avec différents chargés de mission de l'Agence urbaine concernés à un moment donné ou à un autre par le projet, nous ont signalé que l'absence de concertation préalable au démarrage du projet a eu pour conséquence de générer un manque de synergies entre les différentes administrations concernées par le développement urbain et les équipements publics. Ce qui a eu également pour conséquence d'entraîner un déficit de légitimité du projet. Les différents partenaires ministériels regardent, semble-t-il, d'un œil méfiant les sollicitations imprévues d'un Al Omrane pressé de « faire ville ». En effet, dans les phases de lancement du projet, pour contrer les éventuelles critiques contre ce vaste lotissement éloigné du centre urbain, le wali avait annoncé que « *les concepteurs de Tamansourt vont toutefois au-delà de la simple extension urbaine. Pour éviter les pièges des cités dortoirs, ils visent la création d'une ville à l'échelle humaine, plurifonctionnelle et adaptée aux attentes des citoyens* »¹⁹⁹. Toutefois, fabriquer un espace plurifonctionnel doté des équipements et services à partir desquels une vie sociale urbaine peut s'envisager nécessite la participation de nombreux partenaires, ce que les manières d'agir – volontariste et relativement unilatérale –, de l'ERAC a négligé. Aussi, pour s'accorder les faveurs des autres administrations, l'OPH a produit un discours de légitimation et d'auto-justification du projet et de son action.

b. L'intégration régionale, une invention ex-post

En 2006, dans les discours, largement relayés par la presse, qui accompagnent les différentes étapes de l'évolution du projet²⁰⁰, l'opérateur public présente ses motifs pour justifier cette vaste et coûteuse opération. Résumons les arguments avancés par Al Omrane en effectuant un montage à partir de plusieurs extraits communiqués de presse :

¹⁹⁸ « S.M. le roi donne le coup d'envoi du projet de la ville nouvelle de Tamansourt », *Aujourd'hui le Maroc*, 22/12/2004.

¹⁹⁹ « Ville satellite, suite logique au développement : entretien avec Mounir Chraïbi, wali de Marrakech », *L'Économiste*, 08/12/2006.

²⁰⁰ Depuis le démarrage officiel du projet, chaque année qui passe ou chaque étape marquante de la ville nouvelle (par exemple, l'arrivée du premier habitant, la finition du siège d'Al Omrane Tamansourt, le démarrage des aménagements de la zone offshore, l'avancée du chantier du centre sportif, l'anniversaire de l'inauguration de la ville nouvelle, etc.) est une occasion pour Al Omrane de communiquer sur Tamansourt dans les médias. En 2010, le site internet dédié au projet <http://www.tamansourtville.com/>, un site qui n'existe plus aujourd'hui, proposait un florilège de communiqués de presse rédigé à chacune de ces occasions.

« Tamansourt permettra de résoudre l'important besoin en logement et relogement des Marrakchis tout en contenant et décongestionnant la Cité ocre pour que celle-ci conserve son attrait patrimonial, et préserve ainsi sa vocation culturelle et touristique nationale, et ce, en confortant la structuration urbaine régionale ».

Si la première partie de l'argumentaire repose sur le constat fait, depuis longtemps, du déficit en logements de Marrakech, celui qui concerne l'armature urbaine régionale est plus surprenant²⁰¹. Selon les fonctionnaires rencontrés en 2006, ceci fait écho aux réflexions du Débat national sur l'aménagement du territoire et, en particulier, à celles des Ateliers sur l'aménagement régional qui ont été tenus dans les différentes régions du Maroc en 2000, par la jeune direction de l'Aménagement du Territoire située à Rabat, (DAT) en vue de la réalisation du Schéma national d'aménagement du territoire (SNAT). Selon une fonctionnaire de la DAT, rencontrée en 2007, la somme de réflexions obtenue à partir des Ateliers avait donné naissance à *« une idée communément partagée de l'impératif de créer des villes-satellites qui devaient constituer des espaces-tampons et réduire, ainsi, la monocéphalie des pôles urbains principaux (du type Rabat, Marrakech, etc.) »*.

En réalité, ces discussions n'ont pas été validées par le SNAT et les orientations du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT) ne préconisent pas de ville-satellite, bien au contraire :

« L'utilisation de la notion de Ville nouvelle ou de ville-satellite a été évoquée. Il s'agit là d'un concept en vogue, mais dont on voit très bien la raison d'être ; il s'agit tout simplement d'une fuite en avant devant les difficultés de la question foncière. Faute de pouvoir trouver des terrains suffisants à proximité immédiate de la ville, il est évidemment tentant de faire un bond de quinze à vingt kilomètres, en pleine campagne, pour trouver de vastes terrains à un prix abordable, voire gratuits quand il s'agit du Domaine de l'État. L'épuisement des réserves foncières de l'Etat risque de pousser à ce genre de propositions. Cette pratique n'a pas été poursuivie jusqu'ici et il est souhaitable qu'elle soit clairement condamnée – et ce pour deux raisons :

- cette méthode s'avère toujours plus coûteuse qu'il n'était prévu au départ.

L'économie que l'on peut faire sur le foncier est largement compensée ensuite par les surcoûts d'infrastructure et par les difficultés de déplacement.

- L'éloignement se paie très cher en termes de cohérence urbaine. Ou le satellite reste un quartier marginal perdu dans la nature, ou il réussit à regrouper une population importante et dans ce cas, on est confronté à la menace de l'éclatement urbain.

Nous voulons insister sur le thème bien connu de l'unité de la ville [souligné dans le texte]. Jusqu'ici, il s'est agi de l'unité politico-administrative et le problème a été réglé au plus haut niveau. Mais il ne faut pas perdre de vue l'autre acception du terme, l'unité physique et

²⁰¹ Surtout que le projet de ville nouvelle de Tamansourt, étant réalisé non loin du pôle urbain principal de la région, on ne voit pas très bien comment il pourrait équilibrer l'armature urbaine régionale.

fonctionnelle. Celle-là aussi est primordiale et c’est même la première mission de l’urbanisme que d’assurer le développement intégré de la cité »²⁰².

Le discours du wali de Marrakech, Mounir Chraïbi, repose sur le même argumentaire que celui tenu par la responsable de la DAT que nous avons rencontrée, puisqu’il déclarera le 13 juillet 2006 devant un parterre d’architectes²⁰³, « *que la ville de Tamansourt est un centre satellite dont l’objet est de stabiliser l’urbanisation au niveau régional et de diminuer la pression sur Marrakech pour préserver le patrimoine urbain de la ville, mais également intégrer la cité dans la modernité* ». Allant dans le même sens, le ministre de l’Habitat, répondant à une question devant la Chambre des Représentants précisera le 2 juillet 2008 que « *Les villes-satellites [dont Tamansourt] répondent à une stratégie conforme au SNAT* »²⁰⁴.

Donc, si l’on reprend l’agenda de la genèse du projet, le discours de type planificateur et politique apparaît après le démarrage du projet de ville nouvelle. Aussi, malgré l’écho fait, par les cadres et dirigeants d’Al Omrane et par le wali, aux réflexions du débat national sur l’aménagement du territoire, Tamansourt n’est, en réalité, pas un outil territorial résultant d’une action urbaine mûrie de longues dates par les « hautes autorités ». La philosophie politique du projet de la ville nouvelle Tamansourt s’avère donc une invention *ex post*, et sa conformité au SNAT un mythe.

c. *Le discours de l’aménageur : entre urbanité et écologie*

La troisième zone étudiée se caractérise par le fait que l’aménagement au sein de laquelle celle-ci est située, à savoir le projet de « ville nouvelle » de Tamansourt, fait l’objet de nombreux discours. Ces discours reposent, pour l’essentiel, sur deux argumentaires apparemment paradoxaux : le premier consiste à attribuer des caractéristiques citadines à Tamansourt ; le second est d’amplifier la visibilité et l’influence des éléments naturels.

En effet, la première façon de valoriser le projet de ville nouvelle est de lui donner une identité urbaine. Il s’agit de faire penser que Tamansourt est une ville et non un lotissement sans âme, situé en rase campagne. De nombreux propos peuvent être choisis dans l’abondante littérature produite par l’ERAC Tensift puis, à partir de 2007, par Al Omrane, comme le choix du terme de « ville nouvelle » ou le fait que le nombre de kilomètres entre Tamansourt et Marrakech est minimisé

²⁰² Ministère de l’Aménagement du Territoire, de l’Eau et de l’Environnement, Direction de l’Aménagement du territoire, *SNAT : les orientations*, 2002, p.35

²⁰³ Lors du premier Forum International de l’urbanisme et de l’architecture organisé par le Conseil régional de l’Ordre des architectes du Tensift, sur le thème : « Le processus de mise à niveau urbaine face aux contraintes de la mondialisation » (source : <http://madein-marrakech.com> [consulté le 10 novembre 2014])

²⁰⁴ « Hejira. Les villes-satellites répondent à une stratégie conforme au SNAT », *Le Mag*, 03/07/08.

lorsqu'il est question de la localisation du lotissement²⁰⁵. Le lyrisme de l'opérateur pour faire connaître les références du nom qu'il a choisi pour le projet est également caractéristique :

« Une ville est née. Le nom Tamansourt a pris racine dans l'histoire séculaire du Maroc. Tamansourt, un mot qui remonte au XII^{ème} siècle. Ce fut le nom d'un village situé à la banlieue de Marrakech, près d'une des portes de la ville ocre Bab Aylane. Ce village sous le règne Almohade était connu par le grand savoir scientifique et littéraire de ses hommes, lesquels avaient beaucoup d'échanges avec les fins savants d'Al Andalous »²⁰⁶.

Il semble que l'opérateur, en choisissant un nom qui se réfère à une histoire locale de la vie de la cité, souhaite inscrire Tamansourt dans l'histoire urbaine de Marrakech pour que le lotissement, situé sur la commune rurale d'El Harbil, véhicule une représentation d'urbanité. Certes, le nom Tamansourt se réfère à une « banlieue », mais il est immédiatement spécifié que celle-ci est proche d'une des portes de la ville, ce qui permet de sous-entendre qu'elle n'est pas « perdue » en rase campagne. D'ailleurs, la suite du texte précise en quelque sorte qu'elle n'est pas perdue, puisqu'elle est « connue », car y étaient présents des « hommes » de « savoir ». On comprend mieux pourquoi la ville nouvelle ne s'appelle pas simplement El Harbil – toponyme originel –, car, localement, les habitants d'El Harbil, sont perçus par les citadins marrakchis comme appartenant à un milieu paysan et, souvent, comme « sans éducation » (*arroubi*). En fait, ici, plus qu'une continuité historique invoquée par les textes, il s'agit de marquer une rupture dans les représentations avec la réalité telle qu'elle est perçue par les citadins de Marrakech. Tant il est vrai que, comme un Marrakchi nous l'avoua un jour, « *jamais 'il n'irait se perdre dans ce trou [Tamansourt]* ».

²⁰⁵ Par exemple, on peut lire sur la page internet du Groupe Al Omrane dédiée aux villes nouvelles que « *la ville de Tamansourt se trouve à 7 km de Marrakech* » alors qu'elle est située à 14 km de la Koutoubia. (<http://www.alomrane.ma/fr/metiers-programmes-r7/villes-nouvelles-c66/>).

²⁰⁶ ERAC Tensift, 2005, *Bulletin d'information de l'ERAC Tensift*, n°1, janvier.

Photo 29 « Une ville verte » : un qualificatif fort présent dans les supports visuels diffusés par Al Omrane



Copie d'écran d'une diapositive d'un document PowerPoint conçu par l'ERAC Tensift pour présenter le projet de Tamansourt. Sur le plan, en vert fluo, les espaces verts.

L'iconographie créée par Al Omrane pour illustrer le projet de ville nouvelle de Tamansourt fait la part belle aux éléments naturels.

Source : *Présentation du projet de Tamansourt*, ERAC Tensift, Document PowerPoint, 25/07/2005.

Source : *Les villes nouvelles : état d'avancement des réalisations*, Royaume du Maroc-Premier Ministre, Document PowerPoint, 03/02/2006.

La deuxième façon de valoriser le projet dans les discours consiste à donner une grande place aux éléments « naturels ». En effet, contrairement aux deux premières zones que nous avons précédemment analysées, les palmiers et/ou les oliviers ne font pas partie du puisque Tamansourt est située sur une plaine semi-aride (Photo 27). Les terres y sont cependant fertiles ce qui a permis à l'opérateur de prévoir, dans la phase de conception du lotissement, la plantation d'arbres (Photo 29). C'est un parti qu'il a progressivement renforcé et mis en scène. Ainsi, dans le rapport annuel, on peut lire un souci inattendu du détail en ce qui concerne le nombre et le nom des arbres plantés :

« Dans le cadre de la préservation de l'environnement et l'embellissement de la ville, 55 000 arbres ont été répartis comme suit :

- 21 228 plants de palmiers (dactyliféra, cocos, washingtonia)
- 19 563 oliviers plantés
- 14 209 arbres divers plantés²⁰⁷. »

Ces plantations ont donné lieu à la construction d'un effet d'annonce autour de l'idée de « ville verte »²⁰⁸ ou de « ville aux 100 000 arbres ». En fait, comme le précise J.-M. Ballout, la densité d'espace vert atteint 8 m²/hab, ce qui n'est pas aussi remarquable que ne le laisse penser

²⁰⁷ La référence au nombre d'arbres plantés figure également dans les communiqués de presse diffusés par Al Omrane. Par exemple, « M. Kanouni [président du directoire d'Al Omrane] a salué l'engagement fort des différents partenaires institutionnels aux côtés du Groupe Al Omrane [...] dans la création d'aménagement des espaces verts sur une superficie de 300 ha (14 000 arbres plantés) » (source : « La ville nouvelle fête ses 10 ans », CP Al Omrane, 14/01/2015).

²⁰⁸ « Ville nouvelle de Tamansourt, l'avenir passe aussi par l'environnement », *L'Économiste*, 28/12/2005.

l'opérateur. Il est inférieur au seuil de satisfaction minimum prodigué par le PNUD, de 10,8m²/hab (J.-M. Ballout, 2014, p.289). Cet effet d'annonce a également été l'occasion pour l'opérateur de produire un discours « par extension » sur un principe qui fait florès dans le domaine de l'action urbaine, celui du « développement durable ». Ainsi, peut-on lire dans la presse que l'objectif de Tamansourt est de « *créer un cadre de vie répondant aux principes du développement durable* »²⁰⁹. Par exemple, J.-M. Ballout relate qu'Al Omrane Tamansourt, a produit en 2009, un cd-rom intitulé « *Tamansourt – La ville du développement durable* » où sont amplement mis en avant les espaces verts de façon à faire transparaître « la qualité de vie » que l'on trouverait à Tamansourt, en référence plus ou moins implicite à la « cité-jardin » de E. Howard, son concepteur britannique. Selon Ballout, celle-ci constituerait une des références théoriques du mode de pensée dont se prévaudrait le développeur urbain, Al Omrane. Toutefois, le seul fait concret allant dans le sens de la préservation de l'environnement est la prévision des besoins en termes d'irrigation des espaces verts, en majeure partie garantis par le recyclage des eaux usées²¹⁰. Bien évidemment, le terme de développement durable est considéré ici de façon réductrice, il n'est pas abordé en termes de « triptyque » : les autres dimensions du développement durable, à savoir les dimensions sociales et économiques, ne se retrouvent jamais dans les discours de l'opérateur.

d. La villa économique, un produit immobilier fort présent dans la zone d'étude

En 2007, sur les 6 682 unités de logement en cours de construction gérées par l'ERAC Tensift sur Tamansourt, 1 862 étaient des villas économiques et 4 820 des appartements sociaux²¹¹.

Le premier programme résidentiel situé dans la zone d'étude (au sud) est composé de 164 villas économiques et s'appelle « *Riyad Tamansourt* » (le Jardin de Tamansourt). Il fut bâti par l'ERAC Tensift en août 2005²¹², soit peu après le démarrage des travaux d'aménagement de la nouvelle cité. Riyad Tamansourt est localisé à l'entrée sud de la ville au bord de la longue et large avenue principale (2x2 voies) (Figure 9). Riyad Tamansourt est en fait la deuxième opération immobilière qui a été érigée dans la ville nouvelle. Le timing et la localisation de ce programme résidentiel (en entrée de ville) indiquent vraisemblablement que l'ERAC l'a utilisé comme un produit d'appel auprès des promoteurs privés et des particuliers pour impulser la vente des autres formules immobilières proposées sur le vaste lotissement : lots de terrain pour promoteurs, lots de terrain pour particuliers, habitat social et de moyenne gamme, etc. Et cela, compte tenu du succès qu'avait déjà rencontré le

²⁰⁹ « 7e anniversaire de Tamansourt : De nouveaux chantiers pour booster la ville nouvelle », *Le Matin*, 28/12/2011. On trouve des propos équivalents dans les communiqués de presse diffusés par Al Omrane Tamansourt pour les autres anniversaires.

²¹⁰ Une étude d'impact environnemental du projet de Tamansourt a également été menée en 2005 par le cabinet RESING pour le compte de l'ERAC Tensift.

²¹¹ ERAC Tensift, *Tamansourt : Bilan des réalisations physiques 2006*, 2006.

²¹² ERAC Tensift, *Tamansourt : Bilan des réalisations physiques 2006*, 2006.

produit villa-éco (à El Izdihar notamment). L'opérateur voyait certainement dans la construction de ces « villas-éco », un moyen de s'assurer d'une vente rapide des logements de laquelle devrait logiquement découler, aux yeux de l'organisme, l'installation rapide d'habitants.

Photo 30 Riyadh Tamansourt, une série de villas économiques en bande construites par l'ERAC Tensift dès 2005



Clichés : E. Coslado (2012)

Photo 31 Résidence les Palmiers IV, des immeubles de moyen-standing et un parc de « villas » construites par le Groupe Soukkania



Clichés : E. Coslado (2010)



Photo 32 Les « villas » de Kounzy Jamaï



Comme dans tous les programmes immobiliers étudiés, le terme villa, utilisé par le promoteur pour désigner les logements proposés, est galvaudé. Cliché : J.-M. Ballout (2010)].

Le deuxième programme immobilier de la zone d'étude se nomme « *Riad Moulay Ismail* ». C'est un parc de 500 « villas » semi-finies dont la première tranche a été construite en 2006/2007 par la société anonyme Kounzy, filiale d'un grand promoteur privé (le groupe Anassi Jamaï), d'envergure

nationale, qui compte parmi les trois plus importants de cette catégorie avec le groupe Addoha et le groupe de Miloud Chaabi. Ce parc de « villas » est une opération complémentaire à la construction du parc de 5 600 logements dits « sociaux »²¹³ (situés en dehors de notre zone d'étude - Figure 9). Les villas ont eu diverses appellations de la part du promoteur immobilier, la société Kounzy. Au début du projet, en 2007, elles étaient qualifiées de « villas semi-finies de haut standing »²¹⁴ ; en 2013, lors de notre enquête réalisée à Paris au Salon marocain de l'immobilier (SMAP Immo), elles avaient perdu leur attribut de « haut standing ». En réalité, les « villas » sont des maisons mitoyennes semi-finies présentant des surfaces qui n'excèdent pas 150 m², le tout formant un ensemble bâti uniforme et dense qui ne s'apparente en rien à une zone de villas²¹⁵. Même si elles n'en portent pas le nom, elles sont, en fait, une reprise par le promoteur immobilier privé du concept de la villa-éco conçu par l'ERAC : on retrouve les mêmes densités bâties, même surface d'habitat, même organisation (mitoyenneté, petit patio, toit terrasse, deux/trois chambres au premier étage et une salle de bain). Étant donné qu'il n'existe pas encore de réglementation en matière de catégorisation de l'offre immobilière, les standings et les types de logements sont laissés à l'appréciation du promoteur qui tend volontairement à surclasser son produit pour des questions évidentes de commercialisation. Toutefois, il est vraisemblable que la dégradation des maisons invendues, ajoutée à la lenteur du peuplement du parc résidentiel, ont conduit le promoteur à revoir à la baisse entre 2007 et 2013 sa classification.

La troisième opération immobilière se nomme « *Les Palmiers IV* ». Elle est l'oeuvre par TGCC Soukkania, un promoteur immobilier privé de moindre notoriété que Jamaï, car de création plus récente. Il n'en est pas moins très actif. Elle est située aussi le long de l'axe majeur, mais dans une position urbaine centrale – en tout cas du point de vue des concepteurs de Tamansourt –, car elle se trouve non loin du siège d'Al Omrane Tamansourt, bâtie ambitieusement destinée (selon l'organisme public) à être un des marqueurs forts de centralité. La résidence Les Palmiers IV est composée de 104 villas dites « de luxe » ainsi que 200 appartements dits « de confort ». Plus tard, le nom de ces produits évolue : les premières seront nommées « villas Pearls » et les deuxièmes deviendront des appartements « moyen standing ». De même que pour le produit équivalent vendu par la société Kounzy, les « villas » sont des maisons mitoyennes vendues semi-finies présentant des surfaces qui n'excèdent pas 150 m², avec un jardinet à l'avant.

²¹³ Ces appartements sont dits « sociaux » ou parfois « subventionnés » car leurs prix de vente sont plafonnés par l'État à 220 000 DH ; parce qu'ils bénéficient d'une ristourne de 40 000 DH sur la TVA accordée par l'État ; parce qu'ils ont été construits dans le cadre d'une convention entre l'État (au travers l'OPH, l'ERAC Tensift) et le promoteur privé.

²¹⁴ J.-M. Ballout fait référence à cette appellation p.228 (2014).

²¹⁵ Qui, en théorie, conjugue faible densité et singularité de l'habitat.

Comme Jamaï, TGCC Soukkania s’est engagé avec l’État dans un partenariat (signé en 2005) pour la construction de logements sociaux, mais de moindre ampleur, puisqu’il s’agit pour lui de construire 2 300 unités de logement. L’opération immobilière de Tamansourt représente un investissement de 462 millions de DH²¹⁶ sur une superficie de 19,67 ha (Photo 34). En 2005, lors convention de partenariat avec l’État, cet investissement était le projet phare de Soukkania, car jusque-là son activité portait sur des opérations bien plus modestes à Casablanca.

Photo 33 Immeubles de logements sociaux construits par les promoteurs privés dans le cadre d’une convention de partenariat public-privé (situés en dehors de la zone d’étude)



Réalisation du Groupe Soukkania
Cliché : E. Coslado.



Réalisation de la société Kounzy
Cliché : J.-M. Ballout.

Les maisons mitoyennes semi-finies²¹⁷ de Riyad Tamansourt (construites par l’ERAC) et de Riad Moulay Ismaïl (bâtie par Jamaï), d’une surface habitable de 120 m² en moyenne, étaient vendues en 2005 autour 800 000 DH (en 2007/2008, il fallait compter 930 000 DH²¹⁸ et à nouveau 800 000 DH en 2013^{219 220}). Concernant la résidence Les Palmiers, le premier sous-ensemble, correspond à une organisation semblable à un parc de villas économiques semi-finies mais avec des surfaces plus grands (+/- 190 m² habitables), elles sont vendues autour de 1 M 200 000 DH, soit 50 % plus cher que les maisons d’Al Omrane et de Jamaï. Pour finir les villas économiques ou non, les acquéreurs auront, selon les agents rencontrés, à engager des frais autour de 200 000 DH qu’ils pourront progressivement échelonner dans le temps en fonction de leurs moyens. La résidence de moyen standing construite par Soukkania correspond à des appartements (entre 60 et 80 m²) comportant

²¹⁶ « Les projets en chiffres », *L’Économiste*, 08/12/2005.

²¹⁷ D’une superficie du terrain de 110 m² en moyenne, la villa économique comprend un rez-de-chaussée composée d’un grand et 1 petit salon, et d’une cuisine. Au premier étage, se situent 2 ou 3 chambres et 1 salle de bain. Au 2ème étage, on trouve une terrasse.

²¹⁸ Prix affichés en 2008, sur le site <http://www.alomranemarrakech.com>

²¹⁹ Entretiens avec les agents commerciaux du Groupe Jamaï et d’Al Omrane au Salon marocain de l’Immobilier (SMAP Immo) qui s’est tenu à Paris en mai 2013.

²²⁰ Toutefois, en 2015, sur les sites internet de petites annonces immobilières tels que « Tamansourt Immo », certaines villa-éco semi-finies sont à vendre, en deuxième main, à 440 000 DH.

des finitions et des services (revêtements et carreaux, cuisine équipée, préinstallation de climatisation, piscine collective). La fourchette de prix s'étend entre 450 000 et 600 000 DH.

e. Des partenariats publics-privés

Photo 34 Maquette des programmes résidentiels construits sur l'îlot de 19,6 ha ayant fait l'objet d'un partenariat public-privé entre Al Omrane et le Groupe Soukkania



Le projet de Soukkania à Tamansourt comporte un parc de maisons en bande, des immeubles de moyen standing (avec piscine) et des logements sociaux. Cliché : E. Coslado.

TGCC Soukkania et Anassi Jamaï font partie du groupe envié des « grands promoteurs », celui que le jargon du milieu nomme la « grande promotion ». Ils sont enviés parce qu'ils sont en mesure de lever des fonds pour des sommes atteignant plusieurs centaines de millions de dirhams, ce qui les positionne d'emblée parmi les rares susceptibles de répondre à des appels d'offres de l'État pour des grands projets. La signature de conventions d'investissements avec l'État, et singulièrement avec Al Omrane, donne au promoteur immobilier privé la possibilité d'acquérir des terrains raccordés aux réseaux à des prix très avantageux. Par exemple, la « convention de partenariat pour la promotion du logement social » établie entre l'ERAC Tensift et la société Kounzy, attribue quatre îlots du lotissement d'une superficie totale de 50,2 hectares. J.-M. Ballout nous la décrit comme ceci : « *La société est tenue d'y réaliser notamment 12 800 logements économiques sous la forme d'immeubles en R+5. Il est exigé qu'elle s'acquitte auprès de l'ERAC Tensift de la somme de 116 340 000 de dirhams, soit 11,63 millions d'euros, sous la forme de la remise de 970 logements de faible VIT à 120 000 dirhams l'unité, soit 12 000 euros, ce qui équivaut à la somme totale demandée par l'OPH. Il reste donc une belle marge, d'un peu moins de 11 000 logements économiques au promoteur privé, qui explique que la marge bénéficiaire supposée est de 40 000 dirhams par logements. Cela fait un*

bénéfice potentiel de 436 millions de dirhams, soit 43,6 millions d’euros. Mais le promoteur privé a en plus, lui aussi, la possibilité d’user de la péréquation pour augmenter ces bénéfices en réalisant, certes en quantité moindre, des logements de haut et de moyen standing. En outre, parmi ses autres obligations auprès de l’OPH, le promoteur privé s’engage, « à titre gracieux », à procéder à la construction d’équipements collectifs et des aménagements hors-site. Dans le cas de la société Kounzy, il s’agit d’une école, d’un dispensaire, d’une mosquée et d’un foyer de jeunes » (2014, p.230).

D’une manière générale, pour le projet de Tamansourt, les grands promoteurs sont sollicités pour participer aux équipements hors-site qui valorisent leurs opérations immobilières. En témoigne ainsi une « convention-cadre », relative à l’éclairage public de la section de route reliant Marrakech au site de la « ville nouvelle », établie en décembre 2006 entre l’ERAC Tensift et les promoteurs privés les plus impliqués dans le projet. Il leur a été demandé par l’ERAC Tensift, en vue d’améliorer l’image du projet, de participer financièrement à cette opération qui a consisté en l’implantation de 350 luminaires sur une distance de neuf kilomètres, pour un coût de huit millions de dirhams. L’ERAC Tensift s’est acquitté de 50% du coût global. La part des promoteurs privés semble avoir été calculée sur la base de leur participation au projet. Par exemple, la société Kounzy, qui compte le plus de chantiers à réaliser au sein du projet, a participé à hauteur de 26%, alors que la société TGCC Soukkania, dont le nombre de réalisations contractualisées est moindre, a financé à hauteur de 6%. Ces participations demeurent très avantageuses pour les promoteurs privés.

Les logements sociaux construits par ces promoteurs, dans le cadre des conventions de partenariat public/privé, ne font pas partie du périmètre de la zone que nous étudions. En effet, les conditions d’attribution des logements sociaux construits par l’ERAC Tensift, TGCC Soukkania et la société Kounzy reposent essentiellement sur la preuve de solvabilité de leurs destinataires. Or, comme nous le dira une employée commerciale de Kounzy, « *la preuve de solvabilité est difficilement possible dans les milieux populaires* »²²¹ qui vivent en grande partie de revenus non déclarés et/ou occupent un emploi dans le secteur informel. En outre, à l’irréductible condition de solvabilité, s’ajoute, pour les logements sociaux, à l’ERAC Tensift et TGCC Soukkania, le fait qu’il faut être résident à Marrakech et présenter une attestation de non-propriété. L’ERAC a une condition supplémentaire, à savoir celle ne pas avoir bénéficié d’un autre produit d’habitat de l’établissement et ce pendant la première phase de commercialisation des logements, dont la durée n’est pas définie ; de plus, une priorité est accordée aux candidats mariés. Si ces préalables garantissent, en théorie, l’attribution à des ménages dans le besoin, la portée sociale du projet reste limitée, car la totalité du parc de logement est soumise au régime d’accession à la propriété. La société Kounzy ne

²²¹ Entretien du 7 juillet 2007.

s'embarrasse pas non plus de conditions d'attributions exigeantes pour les logements sociaux, même lorsqu'il s'agit des logements économiques du Parc Al Yasmine dont l'appellation supposerait un revenu économique plafonné des acquéreurs. Une « commerciale » (rencontrée avec J.M. Ballout), en décrit les habitants comme étant des « *des pilotes d'avion, des docteurs, des colonels de la gendarmerie* »²²². Certains ont opéré des acquisitions multiples. « *Il y en a qui achètent quatre appartements, comme ça ils ont tout l'étage et ils peuvent le modifier à leur guise tant qu'ils n'enlèvent pas les murs porteurs* ». Elle énonce une logique commerciale autre que celle de l'établissement public, « *nous faisons comme ça et l'ERAC fait sa propre cuisine* ». Si nous n'avions pas intégré les logements sociaux, c'est parce que nous pensions – donc à tort ! – que cet habitat n'intéressait pas les catégories sociales intermédiaires ; de toute façon, une fois cette idée démentie, nous devions limiter la taille des zones résidentielles à observer, et à El Izdihar se situait déjà des immeubles avec de tels logements sociaux (construits dans le cadre du PN 200 000 Logements).

En ce qui concerne les villas-éco et les appartements de moyen standing sur la zone d'étude, les conditions d'acquisition sont la solvabilité pour tous les promoteurs immobiliers rencontrés. À cela s'ajoute pour l'ERAC Tensift, le fait qu'il faut être résident à Marrakech et présenter une attestation de non-propriété. Toutefois, l'employée « commerciale » de l'ERAC nous confiera que « *c'est de la théorie, dans les faits certains acquièrent plusieurs logements quasiment en même temps par le biais de prête-nom* ».

Ces conditions d'acquisitions variables et peu contraignantes, qui font davantage du projet de Tamansourt un grand projet immobilier qu'une ville nouvelle, favorisent des stratégies d'acteurs individuels, à la base du sous-peuplement observé.

f. Un désert résidentiel ?

Les enquêtes de terrain à passage répété (entre 2007 et 2012), ont permis de constater que les résidences Les Palmiers IV et Riad Tamansourt et les villas-éco (de la Cité Riad Moulay Ismail) vendues par Anassi-Jamaï sont faiblement habitées. Par exemple, en 2010, la résidence Ryad Tamansourt semble être habitée par 5 foyers tandis que la résidence Les Palmiers n'en comporte qu'une dizaine : les indications qui ont permis de faire ce calcul est la finition des villas-éco (vendues semi finies), la présence de parabole et/ou de panneau solaire, l'aménagement de la courette... Le nombre d'habitants effectifs est toutefois difficile à obtenir. Les gardiens, les commerciaux des promoteurs privés (Kounzy et Soukkania) et les responsables et employés d'Al Omrane Tamansourt sont porteurs d'un discours semblable sur le sujet : 95% des produits immobiliers sont vendus ; le

²²² Entretien du 7 juillet 2007.

nombre d’habitants est difficile à estimer étant donné que les logements ont été achetés par des habitants qui ne sont pas Marrakchis : population venant d’autres villes du Maroc, Marocains résidents à l’étranger (MRE), population aisée des campagnes ; les acheteurs ne sont là qu’une partie de l’année ou ne se sont pas encore installés. Selon une fonctionnaire d’Al Omrane qui a bien voulu commenter le fichier « client » de la résidence Ryad Tamansourt, un bon quart des villas-écos de Ryad Tamansourt a été vendu à des MRE. Sur ce fichier, il est également précisé si l’acheteur est déjà propriétaire : il s’avère que la plupart des clients non MRE sont des habitants propriétaires à Casablanca, Rabat, Fès et Meknès. Selon elle, cet achat correspond à « *un investissement spéculatif, associé au projet parfois très vague de résidence secondaire* ». Le Chapitre VI, qui porte sur l’étude des stratégies résidentielles et des modes d’habiter à partir d’enquêtes directes réalisées auprès des habitants des zones étudiées, mettra en perspective les logiques de certains habitants non permanents vis-à-vis de leur habitat « temporaire ».

Les observations que nous avons faites à Tamansourt, après 2010, en dehors des zones étudiées, nous ont donné à voir, toutefois, que les zones comportant des logements sociaux subventionnés semblent être davantage occupées. Une enquête d’Al Omrane Tamansourt réalisée en 2012 semble corroborer cette observation. Elle révèle que la ville est habitée par 45 000 habitants et que sur les 13 600 logements qui ont été achevés, 11 034 étaient des logements subventionnés²²³ (soit 80% des réalisations), il y a donc une forte possibilité pour que la population qui habite Tamansourt vive dans ces logements sociaux. Les enquêtes de terrain menées par J.-M. Ballout montrent que ces derniers sont habités par la population de Marrakech ou de la région de Marrakech (2014).

La zone d’étude ne comporte pas de commerces. À proximité, on trouve toutefois une école primaire ainsi que le siège d’Al Omrane Tamansourt (Photo 35). Depuis le programme résidentiel construit par Soukkania, il faudra traverser fastidieusement au travers des espaces publics non aménagés ou mal entretenus presque un kilomètre²²⁴ (Photo 36) pour trouver la mosquée (Figure 9), des épiceries, deux cafés et une banque.

²²³ « La ville nouvelle accueille déjà 45 000 habitants », *La vie éco*, 16/01/2013.

²²⁴ Et bien plus encore depuis la Résidence Moulay Ismail et depuis la Résidence Riad Tamansourt.

Photo 35 Les équipements publics de Tamansourt situés non loin de l'îlot construit par le Groupe Soukkania



Ecole primaire. Clichés : E. Coslado.



Siège de l'ERAC Tensift devenu le siège d'Al Omrane Tamansourt.

Photo 36 Circulation piétonne fastidieuse



De grandes étendues désolées sont à traverser parmi des aménagements publics laissés à l'abandon. Toutefois, l'école est ouverte et fonctionne. Clichés : E. Coslado

Photo 37 Commerces et services à Tamansourt : à proximité des logements sociaux construits par la société Kounzy (Groupe Jamaï)



Epicierie située à proximité de la mosquée. Clichés : Fenouri Noureddine.



Mosquée construite par la société Kounzy (Groupe Jamaï) à titre « gracieux ».

Dans le périmètre de notre zone d'étude, la voirie est très large, présence d'habitants est faible, les commerces sont absents. A cela s'ajoute, une vue sur des chantiers et encore les vastes étendues semi-arides qui offrent un paysage peu accueillant, voire déshumanisé. Même dans la zone la plus habitée, autour de la mosquée, le cadre urbain se révèle relativement répulsif. De plus, les habitants interrogés sur place se sont plaints du manque d'équipements publics (écoles), de l'absence « de

choses à faire avec les enfants » et de transports publics. En juin 2010, soit 7 ans après le début des travaux, un des chefs de service de l'Agence urbaine nous livrait son point de vue : « *[Tamansourt]..., c'est une réussite technique et commerciale, les délais des travaux sont respectés, les lots sont vendus ; mais c'est un échec social : les gens susceptibles de créer une vie sociale rapidement ne peuvent pas s'y rendre ou ne pourraient en repartir ; ils s'y sentiraient piégier ; bref, personne n'y vit et surtout personne n'a envie d'y vivre, personne n'y crée son entreprise, personne ne veut mettre son enfant dans une école là-bas* ».

En résumé, l’aménagement du vaste lotissement de Tamansourt apparaît donc comme le résultat d'une « immanquable » opportunité foncière et commerciale saisie par un organisme public régional d'aménagement, l'ERAC Tensift, « porté » par le boom immobilier de Marrakech dans un contexte de tarissement des réserves foncières. D'autre part, l'OPH s'est vu littéralement « poussé » dans ses initiatives par le gain d'intérêt du pouvoir central pour Marrakech et en particulier, par le souci de ce dernier d'investir la cité ocre en appliquant ses nouvelles mesures politiques, à savoir une logique d'efficience et une augmentation sensible de l'offre de logements. À ce titre, la bonne santé financière, la créativité et le dynamisme de l'ERAC Tensift apparaissait comme l'instrument idéal pour mener à bien ce double projet politique. Le soutien constant des hautes autorités, et explicitement du roi, a incontestablement permis que ce « méga-projet » s'inscrive en dehors de la planification et des prospectives urbaines conduites localement. Cela dit, le zèle et l'activisme des institutions locales et nationales de l'habitat ne peut suffire à créer une ville de toutes pièces d'un jour à l'autre : or, l'attractivité d'une telle opération d'aménagement repose précisément sur sa capacité à faire ville (et non à représenter l'image d'« un trou perdu »). Ce paradoxe a incité l'aménageur dans sa communication et son approche commerciale à insister sur une urbanité virtuelle, mais cela s'avère relativement vain. En effet, depuis 2010, force est de constater que les habitants sont peu nombreux, une assemblée élue n'existe pas, des activités créatrices d'emplois et les équipements collectifs favorisant la vie urbaine (centre de santé, écoles, maisons de jeunes, etc.) peinent encore à s'installer, sinon à fonctionner, etc. ; et ce, en dépit du succès des ventes²²⁵ (appartements tout standing, villas en bande, lots pour auto-construction...) et du respect global des calendriers de livraison des logements. De l'avis même des gestionnaires urbains locaux, si Tamansourt apparaît comme une réussite technique et économique, elle est un échec social, et la raison principale est l'absence d'approche territoriale qui a prévalu à sa conception.

²²⁵ Par exemple, en 2006, 120 000 candidats ont déposé un dossier de candidature pour acheter un lot ou un logement à Tamansourt (op.cit.).

En définitive, ce projet « royal » met en jeu à la fois des capitaux publics considérables, la validité de priorité que se donne les autorités en matière d'augmentation de l'offre logements, ainsi que la légitimité de la politique de grands projets (comme celui du programme national des villes nouvelles) portée par le roi et par les gouvernements successifs qui l'ont accompagné. C'est donc dans ce contexte et plus précisément, au truchement d'enjeux d'aménagement directement reliés à des enjeux politiques et économiques nationaux, que des programmes résidentiels destinés aux classes moyennes ont été pensés, construits et commercialisés par les sociétés de promotion immobilière. On analysera la façon dont ces dernières négocient (font avec) ce cadre d'aménagement spécifique dans le Chapitre V qui porte sur les pratiques des promoteurs immobiliers.

C. DIFFICILE DE PARLER DE « QUARTIER » (QUAND L'OPTION MAJEURE DE L'ACTION URBAINE EST DE PRODUIRE DES LOGEMENTS)

Au début de notre travail, nous souhaitions analyser le procès de production de ce que nous appelions des « quartiers résidentiels » situés à la périphérie de Marrakech. Si, à la suite de Y. Grafmeyer (1991, p.11) nous entendons que le « quartier » *« n'est pas qu'un « morceau de ville », mais un « milieu de vie »* [°], impliquant comme le dit P. Signoles *« non pas des simples caractéristiques morphologiques [...], mais des pratiques spatiales qui nourrissent les liens sociaux »* (Signoles P., 1999, p.53), nous ne pouvions être insensible à la vie sociale des zones étudiées dont les aménagements matériels ici présentés, sont le cadre.

Dans la première zone d'étude (El Izdihar), les interactions sociales²²⁶ dans l'espace public peuvent en effet, être facilitées par le fait que l'organisation de l'espace du parc résidentiel est physiquement assez ouvert et architecturalement mixte (à l'exception de l'élément de rupture du tissu que constitue la petite résidence fermée située au cœur d'El Izdihar). La deuxième zone d'étude (Ennakhil) montre, à l'inverse, une organisation de l'espace structurée par des éléments de fermeture (murs, grilles, gardiens,...), de rupture (large voie passante au milieu de la zone, vaste étendue entre les groupes d'habitation) ou encore par des réalisations opposées (restructuration d'habitats pour des populations très pauvres en même temps que construction de plusieurs groupement d'habitats pour des populations aux revenus moyens à aisés) qui ne facilitent guère les échanges sociaux entre les habitants des résidences fermées et des douars. Le faible peuplement des résidences fermées, l'absence d'espaces publics (il n'y a aucun jardin avec des bancs, par exemple)

²²⁶ Sans rentrer pour le moment dans le détail des pratiques des habitants (qui seront étudiées dans le Chapitre VI), les zones résidentielles s'avèrent, à première vue, assez dissemblables quant à leurs dynamiques sociales.

contribuent certainement aussi à diminuer les opportunités de rencontres en dehors de l’enceinte des résidences fermées. La troisième zone (Tamansourt) d’étude présente le même type de caractéristiques spatiales que la deuxième, mais avec un allongement sensible des distances entre les résidences construites et les commerces.

En outre, le tissu commercial des trois zones pourrait stimuler la « co-présence » des habitants (pour reprendre une expression M. Lussault). En effet, dans la zone d’El Izdihar, le commerce est assez diversifié et dispersé au sein de l’ensemble résidentiel avec une relative concentration sur l’axe routier qui le jouxte. Les résidents semblent, à première vue, s’y côtoyer et être ainsi amenés à rencontrer des habitants de la ville ne résidant pas à El Izdihar, mais dans d’autres quartiers de Marrakech. Dans la deuxième zone, le tissu commercial s’organise autour de deux petits pôles traditionnels localisés le long de l’axe routier et d’un supermarché. Le supermarché n’apparaît pas, à première vue (étant donné que c’est un grossiste destiné aux professionnels), comme un lieu de rencontres susceptibles de générer des sociabilités entre les habitants de la zone, les deux petits pôles traditionnels pourraient certainement l’être. Dans la troisième zone, celle sise à Tamansourt, le seul petit pôle commercial est éloigné de la zone d’étude. Les cafés qu’on y trouve peuvent toutefois constituer des lieux de rencontre si les habitants traversent plus d’un kilomètre de terrains vagues. Il en est de même pour la mosquée. De plus, le fait que les habitants doivent se rendre à Marrakech pour travailler, étudier, ajouté aux difficultés de transport et au temps pour s’y rendre, les rendent certainement moins disponibles pour participer à la vie sociale locale de Tamansourt²²⁷.

In fine, sur les six années d’observation réalisées en ces lieux, nous avons constaté une évolution différenciée de la vie sociale. Celle-ci est plus visible dans l’espace public et les commerces au sein d’El Izdihar, mais elle est faible dans les deux autres zones. En conséquence, l’emploi du mot « quartier » est abusif pour parler de la zone d’Ennakhil et de la zone d’El Izdihar si on fait sous-tendre à ce terme d’intenses relations inter-individuelles dans l’espace urbain habité.

Si nous avons choisi le vocable « quartier » au début de notre recherche c’est parce qu’il s’agissait du terme employé par les fonctionnaires de l’ERAC Tensift pour nous présenter les aménagements qu’ils avaient conçus. Mais dans un entretien réalisé plus tardivement (2010), nous avons compris qu’il fallait entendre le mot quartier dans le sens donné par nos locuteurs, à savoir comme une traduction du terme d’arabe classique « *el hay* ». De fait, selon un architecte de l’ERAC, el Hay est un « espace résidentiel intégré [réglementaire, raccordé aux réseaux urbains...] », ce qui nous a été confirmé par la suite par A. Iraki. En somme, le mot arabe « hay », tel que l’emploient les urbanistes, ne sous-entend pas de relations de voisinage, comme peut le faire le mot quartier en

²²⁷ Par ailleurs, considérées comme relativement faibles par de nombreux observateurs locaux et par J.-M. Ballout (2014).

français, mais un lotissement public ou privé, et qui désigne l'intégration urbanistique²²⁸ de celui-ci. Les connotations ayant trait à la vie sociale de proximité et à un sentiment d'appartenance sont, semble-t-il, conférées par nos interlocuteurs à d'autres dénominations, comme le mot « *houma* » ou même le mot de « douar ». En effet, les discussions que nous avons eues avec les habitants et les fonctionnaires de l'ERAC sur ces termes donnent à penser que, localement tout au moins, le terme de *houma*²²⁹ est réservé à un ensemble bâti urbain perçu comme étant en lien avec des rapports sociaux de type communautaire : comme le sont, et surtout l'étaient, les quartiers de la médina, des bidonvilles et des douars. Aussi, le terme *houma* nous a été traduit par un employé d'Al Omrane comme « une sorte de communauté de voisinage ». Le mot douar lui-même, dont la racine vient de maison, recouvre (pour les personnes rencontrées) l'idée de « maisonnée », dans le sens de l'ensemble du groupe qui vient de la même maison. Ces termes (douar, *houma*) ne sont justement et précisément *pas employés* par les habitants qui vivent dans les zones que nous étudions pour décrire les espaces dans lesquels ils résident. On voit par-là que, pour l'heure à tout le moins, les zones en question ne correspondent ni dans les faits et ni dans les représentations à un morceau de ville où la vie sociale serait intense. Aussi, quand il sera question de « quartier résidentiel » dans la suite de la thèse, il faudra entendre au sens de hay en arabe, soit quartier « intégré » tel qu'il l'a été expliqué plus haut.

Ceci dit, la faiblesse des échanges sociaux dans les quartiers étudiés n'a rien d'étonnant puisque nos analyses précédentes ont montré que l'aménagement d'espaces publics et de lieux de sociabilité ne constituait pratiquement jamais l'une des priorités des options privilégiées par les opérateurs-promoteurs, bien au contraire, puisque la chose qui compte le plus pour eux est n'est la production de logement.

Conclusion

Dans l'étude qui vient d'être présentée, nous avons montré que l'aménageur public (Al Omrane Marrakech cherche à être le *fabricant* soit de la cohérence urbaine (première zone d'étude), soit de

²²⁸ A. Iraki nous a d'ailleurs précisé que Hay peut également désigner un quartier d'habitat non réglementaire restructuré et régularisé : le terme de Hay lui enlève alors le caractère informel et signifie son intégration urbaine et désigne celle-ci. Auparavant, on le désigne souvent par douar.

²²⁹ La *houma* signifie aussi la communauté de croyants.

la mixité urbaine (deuxième zone d’étude) soit « d’une ville nouvelle verte et agréable à vivre » (troisième zone d’étude).

Malgré l’apparente diversité des objectifs et des principes d’aménagement adoptés par l’opérateur public de l’Habitat, et bien que ce dernier se présente en « fabricant de ville » — et non pas en fabricant d’*extensions* de la ville ou en fabricant de cités-dortoirs — ce dernier axe prioritairement ses propositions d’aménagements sur la viabilisation de lots dédiés à la construction de logements au mépris de la qualité des espaces publics, de la création de lieux culturels et de convivialité ou encore de zones de développement d’activités micro-économiques. Il est vrai que l’orientation en termes de développement de l’Habitat de ces opérations d’aménagement (lotissements, programme de restructuration de l’habitat) représente un grand avantage pour Al Omrane : l’organisme public s’offre à bon compte un débouché à son activité de constructeur. En effet, Al Omrane possède plusieurs casquettes : à celle d’aménageur, s’ajoute (notamment) celle de constructeur.

Les équipements publics, le traitement des espaces publics et verts ou encore une politique d’attraction des activités économiques apparaissent relativement secondaires, sinon à titre discursif et « marketing », pour donner en quelque sorte un certain « *sex appeal* » aux opérations d’aménagement. Par exemple, dans les documents qu’il diffuse pour communiquer sur Tamansourt, l’opérateur insiste sur les équipements publics qu’il a réalisés (écoles, espaces verts...), et cela de façon totalement disproportionnée par rapport à son engagement réel en la matière.

La conséquence de tout cela est que l’élément de production urbaine qui domine la scène du front d’urbanisation (dans le secteur périurbain étudié) est l’habitat. Et, nous avons vu dans ce chapitre que celui-ci se caractérise par le fait qu’il est destiné, et cela dans les trois zones d’étude, à être vendu à « la classe moyenne ».

On peut, également, observer dans les trois procès d’aménagement étudiés que les responsables locaux de la régulation du développement urbain (Agence urbaine en premier chef, la Ville de Marrakech et la Commune rurale d’Harbil en deuxième et troisième) sont peu présents. Les communes apparaissent davantage jouer le rôle de boîte aux lettres qui réceptionnent les permis de lotir. En effet, comme le souligne A. Iraki (2010), dans un article intitulé *Réformes institutionnelles, refonte des territoires et rapports de pouvoirs dans la ville*, « si l’on met en regard les compétences juridiques données aux maires [marocains] et les moyens financiers et humains dont ils disposent, et si l’on les resitue par rapport aux attributions et ressources de pouvoir des autres acteurs

*institutionnels*²³⁰, éclate alors la fragilité d'un système de décision encore dominé par le centre ». Et, probablement, non contentes de cette position, les communes préfèrent avaliser, voire encourager, le déblocage des ressources foncières pour les projets, dans l'éventuel cas où ceux-ci leur permettraient d'étendre le champ de leurs compétences. Quant à l'Agence urbaine, celle-ci enregistre les projets d'aménagement démesurément consommateurs de terres arables ; projets, avec lesquels elle n'est pas particulièrement en accord sur le fond, ce qui paraît logique étant donné que sa mission est celle de la maîtrise du développement urbain. En vérité, force est de constater que son avis importe parfois peu : bien que l'Agence urbaine ait donné son veto au projet de Tamansourt à la commission *ad hoc*, le plan de ville nouvelle a dû être *de facto* avalisé par l'Agence, car il a été accepté par la commission *ad hoc* qui est présidée par le wali (le représente l'État. Mais comment cela a-t-il pu se passer étant donné que, théoriquement, toutes les voix se valent ? Il semble que Tamansourt aient été défendus par le wali une plus haute autorité pesant davantage dans la prise de décision de ladite commission. Celui-ci a donné la priorité à une évaluation des retombées économiques du projet.

En définitive, comme nous le confia un jour dans un cadre informel, l'urbaniste I. Ernst ayant participé à la réalisation des études du plan de sauvegarde de la médina de Marrakech (lequel n'a jamais vu le jour), on pourrait dire que, dans le contexte de l'urbanisme à Marrakech : « *plus un projet est grand et gros [comme c'est le cas de Tamansourt et de l'Atlas Golf Resort], plus il a de chances d'être accepté par la commission ad hoc étant donné qu'il fait miroiter aux autorités plus de croissance économique pour la ville qu'un petit projet* ».

Le profil entrepreneurial des walis qui se sont impliqués dans les aménagements étudiés, leur conception managériale (leur façon rapide et pragmatique de procéder), leur approche capitaliste de l'urbain (du fait de la priorité qu'ils donnent à l'attraction et la fructification des capitaux d'investissement) ne sont pas sans lien avec les nouvelles directions que prennent l'urbanisme et l'urbanisation de Marrakech. Ces représentants de l'État non contents de gérer « l'urbain » en « grand manager » de la ville – c'est-à-dire en garant de l'efficacité de l'action urbaine de l'État –, ceux-ci se positionnent en chef d'entreprise (« *from managerialism to entrepreneurialism* », dirait D. Harvey – 1985). Bien entendu, il ne faut voir ici un État inquisiteur qui s'impose de force auprès des responsables urbains locaux : la façon de travailler des walis et le système de gouvernance du développement urbain sont largement encouragés par un contexte local favorable à cette immiscion

²³⁰ Wilaya, Agence urbaine, services déconcentrés de l'habitat et de l'aménagement du territoire.

étatique : absence de documents de planification solide et légitime ; présence d'investisseurs heureux d'être libérés d'un urbanisme inhibant ; élus locaux voyant la poule aux œufs d'or, etc.

En somme, l'analyse des conditions d'aménagement des trois zones d'études montre que celles-ci sont des cas concrets de ce qu'on pourrait qualifier, en reprenant l'expression de D. Harvey, d'« *urbanisme entrepreneurial* » (Harvey D., 1989). C'est-à-dire, un urbanisme dirigé par une pensée économique qui agrée aux vues des circonstances et des avantages économiques à court terme plutôt qu'aux vues d'une stratégie urbaine à moyen terme laquelle pourrait comprendre : le respect des fragilités environnementales locales (agro-système de la palmeraie, ressources en eau), une considération pour les vulnérabilités économique de l'agglomération marrakchia (hypertrophie du tourisme dans l'économie locale), une réflexion sur les vulnérabilités sociales (comment l'urbanisme et l'aménagement du territoire local peut accroître et pérenniser l'emploi dans les milieux populaires).

Cependant, les trois zones d'étude ne sont pas « imbibées » de cet urbanisme entrepreneurial avec la même intensité. Elles indiquent, au contraire, les différentes phases d'évolution qu'a connues cet urbanisme.

La première zone d'étude El Izdihar, la première des trois à avoir été aménagée (1999/2000), donne à voir les prémices de celui-ci : augmentation du niveau des étages des immeubles par rapport à ce qu'autorise le plan d'aménagement ; inscription au cœur du lotissement d'un projet-pilote de résidence fermée (« Les Moulouyas ») composée de maisons – produites selon un procédé industriel – afin d'améliorer l'image de l'opération d'aménagement et d'accélérer la commercialisation des terrains qui s'y trouvent.

La seconde zone d'étude, Ennakhil, donne à voir quant à elle un stade plus avancé de cet urbanisme : le mécanisme de la commission *ad hoc* a permis que l'opérateur public de l'habitat (2003) et un promoteur privé international (2007) s'accaparent et urbanisent intensément des assiettes foncières étendues dans un secteur périurbain à haute valeur historique et symbolique, réglementairement réservé à de très faibles densités bâties (précisément dans le but de préserver le cachet des lieux et ses caractéristiques rurales). Toutefois, pour rendre pleinement désirable les lieux, il fallait à l'opérateur public négocier avec un voisinage (les habitants des douars Boun et Tounsi) susceptible de nuire à l'image : d'une part, du projet d'aménagement de six résidences fermées et d'autre part, des futurs projets des investisseurs internationaux qui convoitaient les terrains de la palmeraie. En conséquence, les aménagements ont débuté non pas par la viabilisation des résidences, mais par la restructuration de l'habitat informel. Cette opération d'« intégration urbaine », comme on dit dans les métiers de l'urbanisme-aménagement, permettait de faire une sorte d'opération de « maquillage

urbain » (Abouessalam A., 1993) en toute bonne conscience : qui peut s'élever contre un projet d'accès au « droit à la ville »²³¹ à une population qui vit dans des douars sans eau courante et sans électricité ? On peut, donc, analyser ce cas d'aménagement et ces choix urbanistiques comme un cas où l'intérêt général est mis au service de la rentabilité économique et la fructification des investissements publics²³² ainsi que privés, et non l'inverse.

La troisième zone étudiée (dont les aménagements ont débuté fin 2004) représente certainement le stade le plus avancé d'urbanisme entrepreneurial de l'aire d'étude. L'analyse de la genèse du projet de Tamansourt révèle que, comme dans le cas précédent, la condition d'existence du projet de ville nouvelle s'effectue par le canal de la commission *ad hoc*, lequel a permis de débloquent des terrains et de construire légalement sur des terres à haute valeur agricole. En outre, le contenu même du projet — qui s'annonce pourtant comme étant une « ville » dont la définition même est d'être plurifonctionnelle — est, en fait, orienté presque exclusivement sur la production de logements. Cette option apparaissait celle qui devait être la plus rentable et la plus payante à court-terme pour les investisseurs publics et privés compte tenu de la conjoncture économique marocaine : celle de la forte demande en logements et la croissance phénoménale des capitaux disponibles pour l'investissement dans la production immobilière, plutôt que dans d'autres secteurs de l'économie (Chapitre III ; Chapitre IV).

In fine, l'étude de l'aménagement des trois zones d'étude donne à penser que les structures de régulation du développement urbain (municipalités, Agence urbaine, wilaya) de Marrakech et de ses environs apparaissent fortement perméables aux investissements économiques et aux grands promoteurs privés. De plus, l'État (à travers : la Wilaya, Al Omrane, et même le roi) demeure dans une position « hégémonique » (Harvey D., 1989), puisque c'est l'État qui conduit les négociations et scelle les alliances avec les grands promoteurs privés, grâce aux partenariats publics-privés. C'est par le biais de cette « alliance entre l'État et l'élite économique », scellée aux dépens des orientations d'aménagement urbain obtenues par un processus démocratique de décision (Harvey D., 1989 ; Zemni M., Bogaert K., 2009 ; Kutz W., 2010), qu'on peut dire que le procès de production des aménagements étudiés est le résultat d'une gestion urbaine « néolibérale ». Le développement

²³¹ Par « droit à la ville », nous reprenons ni plus ni moins ce que Lefebvre disait, en 1968 – alors qu'il prédisait l'urbanisation généralisée dans son ouvrage intitulé *La révolution urbaine* –, la garantie d'accès à la vie urbaine à tous (donc aux défavorisés), à ses ressources, à ses possibilités de rencontres et à ses formes de liberté, autrement dit sa *valeur d'usage*.

²³² Rappelons que dans le lot des résidences fermées aménagées et construites par Al Omrane, dont le cœur de métier est théoriquement de produire du logement social, deux d'entre elles comportent des piscines communes et privatives, ce qui permet à l'opérateur public de l'habitat d'augmenter considérablement ses marges bénéficiaires sur ces deux programmes immobiliers.

urbain de Marrakech peut donc, sous cet aspect précis, apparaître comme le fruit d’un urbanisme néo-libéral, c’est-à-dire orchestré par une politique interventionniste de l’État (au moyen de techniques entrepreneuriales), et cela avec la connivence plus ou moins assumée des territoires locaux, dans l’objectif principal de favoriser les investissements privés²³³. Bien entendu, le terme « *néo-libéral* » est à comprendre dans un sens totalement différent de celui de « *libéral* », lequel fait référence au modèle libéral classique qui se caractérise, quant à lui, par le « *laissez-faire* » et le non interventionisme d’État dans le champ économique. Rien de ce libéralisme-çi dans les opérations d’aménagement approchées ici.

²³³ Mais pas seulement, par exemple, le cas d’Ennakhil qui comporte une double opération d’aménagement (une de restructuration des douars et des opérations immobilières) témoigne que les objectifs capitalistes de l’État se combinent à ceux de régulation sociale.

CONCLUSION

En moins de quinze ans (1999-2013), l'agglomération de Marrakech a connu des *bouleversements* sans précédents. Cette ancienne cité « impériale », marginalisée dans son pays depuis l'Indépendance, a connu un imprévisible réveil de sa dynamique socio-économique qui frise, à certains égards, l'essor fulgurant.

La « dé-marginalisation » de cette ville de l'intérieur marocain a procédé en premier lieu d'une insertion internationale, grâce à sa forte attractivité auprès des étrangers et à l'intensification de ses activités touristiques, lesquelles découlent d'un cadre urbain considéré comme exceptionnel. Mais sa dé-marginalisation a procédé, ensuite, d'une meilleure insertion nationale : l'État a décidé d'achever des grands équipements qui marquent physiquement et/symboliquement Marrakech comme faisant maintenant partie des grandes villes de niveau national et international. À titre d'exemple, la majestueuse avenue de France est rallongée jusqu'aux confins du périmètre urbain, elle est aussi rebaptisée avenue Mohamed VI (du nom du monarque), et on la présente localement comme la plus longue avenue d'Afrique... Cet emblème en dit long sur les nouveaux égards qu'ont les plus hautes autorités chérifiennes pour Marrakech. En outre, il n'est pas anodin non plus que des walis nommés par le souverain, présentent des profils de « managers » et sont porteurs d'ambitions fortes pour la cité ocre. Ces walis voient dans Marrakech le lieu de possibilités pour la mise en oeuvre de plusieurs politiques publiques ayant les faveurs du roi, et ils s'y emploieront avec une certaine détermination : politique en faveur des investissements étrangers, politique de développement du tourisme, politique des grands projets, et politique de production de l'habitat.

Au regard de ces ambitions, l'insertion mondiale et nationale de la ville de province n'auraient pu se faire bien entendu sans effets sur le sol urbain, et dans les périphéries de la ville : moultes opérations d'aménagement, programmes immobiliers, projets touristiques, zones commerciales et de loisirs... ont vu le jour, urbanisant à un rythme accéléré les terres qui environnent Marrakech. La conséquence en est que, en 2015, elle est devenue une *ville étalée* ; alors que Marrakech était restée, jusqu'au milieu des années 1995, une ville ramassée sur ses noyaux urbains et périurbains historiques (les douars).

De là découle le fait également que les terrains situés aux abords de Marrakech – longtemps perçus comme des espaces marginalisés par les citoyens de Marrakech (compte tenu de leurs aspects délaissés et de la présence de populations rurales et pauvres) –, sont devenus des espaces convoités par les investisseurs publics et privés, locaux, régionaux, nationaux, et internationaux. Les documents d'urbanisme locaux se sont rapidement trouvés dépassés, au point de devenir obsolètes (aux

environs de 2005), laissant la voie libre à la gestion du projet urbain au coup par coup ; en somme, laissant la possibilité au régime d'exception et de la dérogation de s'imposer comme allant de soi.

C'est donc dans ce contexte de dynamique urbaine en pleine et rapide mutation que nous avons étudié le processus de production de trois grandes opérations d'aménagement qui se situent en périphérie.

L'identification des acteurs de ces aménagements montre que c'est l'opérateur public (OP), l'ERAC Tensift, qui est le plus présent dans l'initiative et la réalisation des lotissements observés. Les acteurs théoriquement responsables de la conception du développement urbain de Marrakech, à savoir l'Agence urbaine et la ville de Marrakech, semblent singulièrement mis à l'écart et/ou, possiblement, se plient au zèle de l'OP, lequel est indéniablement soutenu par les autorités centrales. Toutefois, l'opérateur public n'est pas le seul à aménager les pourtours de Marrakech. Dans le périmètre de la zone d'Ennakhil, est intervenu également un promoteur immobilier privé espagnol, Fadesa, qui a su négocier avec l'État marocain une vaste emprise foncière (ainsi que des dérogations pour le coefficient d'occupation du sol) et ce, afin de pouvoir réaliser avec profit un complexe résidentiel-touristique. Bien qu'Al Omrane ait préparé le terrain (en équipant et valorisant rapidement le secteur nord-est d'Ennakhil) pour que ce projet puisse être commercialisé rapidement, ce *resort* connaîtra cependant quelques déboires qui seront exposés dans la prochaine partie. Mais d'une façon générale, au stade du processus d'urbanisation où nous en sommes dans notre analyse (choix des options urbanistiques, contenu des opérations d'aménagement, système d'acteurs ayant présidé à celles-ci), les trois zones étudiées reflètent les transformations récentes de la gestion de l'espace urbain de Marrakech : celle-ci est passée d'un urbanisme économe du sol, sous le contrôle d'une Agence urbaine relativement sourcilieuse, à un urbanisme entrepreneurial (voire néolibéral) pris en main par les instances les plus proches du pouvoir central, lesquelles souhaitent faire de Marrakech un pôle de croissance économique du pays.

Par ailleurs, notre étude montre que les opérations d'aménagement ont été axées, en priorité, sur la production de logements et la vente de ces derniers. Aucune surprise cependant, les deux aménageurs, l'opérateur public (Al Omrane Marrakech) et l'opérateur privé (Fadesa Maroc) sont – et peut-être avant tout – des producteurs de logements. S'ils sont seuls à avoir aménagé (électrifié, acheminé le réseau d'assainissement et l'eau, viabilisé, etc.) les zones étudiées, ils ne sont toutefois pas les seuls à y construire des logements. En effet, l'opérateur public vend également des lots et qui se trouvent dans les lotissements qu'il a aménagés à des producteurs privés de logements : des promoteurs privés et des particuliers. Mais qui sont plus précisément tous ces acteurs qui s'impliquent dans la construction de logements ? Comment opèrent-ils ?

Partie II. Produire et vendre des logements pour les classes moyennes

« Animé d'une foi inébranlable en notre pays et d'une ferme détermination à construire notre propre avenir, Nous continuerons à œuvrer sans relâche à la réalisation du Grand dessein de la Nation et des objectifs stratégiques que Nous nous sommes fixés. Nous estimons, à cet égard, que la transition démocratique constitue la voie la plus efficiente, à même de permettre au développement économique du pays d'atteindre sa vitesse de croisière, conforté par une croissance forte et soutenue, dans une société équilibrée et solidaire, où toutes les couches sociales - et plus particulièrement la classe moyenne - sont appelées à jouer le rôle qui leur revient, et à encourager l'esprit d'initiative, de créativité et les valeurs d'une citoyenneté engagée. Puisse le Très-Haut Nous prêter la force et la sagesse pour te conduire et t'accompagner sur cette voie longue, avec clairvoyance et détermination ».

*Discours de SM le Roi à l'occasion de la Fête du Trône, sans date*²³⁴,
<http://maroc.ma> (souligné par nous)

²³⁴ Au Maroc, il est fréquent que les documents officiels ne soient pas datés, même si, en l'occurrence, il est possible d'en établir précisément la date en s'adonnant à un recoupement d'informations. Le fait de ne pas dater explicitement les documents officiels témoignent probablement du souhait, plus ou moins conscient, des autorités de leur conférer un caractère immuable et absolu ; analysable comme constituant une émanation de la parole divine (Tozy M., 1999). Aussi, le phénomène traduit un pouvoir qui se revendique comme universel, voire qui a quelques prétentions « d'envergure impériale » (Kantorowitz E., 1989 (1957)). Dans le même ordre d'idées, mais appliqué au domaine de l'action publique urbaine, I. Ernst revient dans son HDR sur son expérience de chef de projet du plan de sauvegarde de la médina de Marrakech à l'occasion de laquelle elle a constaté que beaucoup de documents administratifs n'étaient pas datés. Elle a interprété ce fait, en référence à F. Hartog, comme du « présentisme », à savoir, la manifestation d'un pouvoir qui se veut « perpétuel et qui figure, comme tout pouvoir *impérial*, avoir toujours été là et être là pour toujours » (Ernst I., 2008, souligné par nous).

« [...], au travers notamment de toutes les formes de réglementation et d'aide financière destinées à favoriser telles ou telles des manières de réaliser les goûts en matière de logement, aides aux constructeurs ou aux particuliers, comme les prêts, les exonérations, les crédits à bon marché, etc., l'État – et ceux qui sont en mesure d'imposer leurs vues à travers lui – contribue très fortement à produire l'état du marché de logements, cela notamment en orientant directement ou indirectement les investissements financiers – et aussi affectifs – des différentes catégories sociales en matière de logement ».

Bourdieu P., *Les structures sociales de l'économie*, 2000, p.29-30

INTRODUCTION

Dans la Première Partie de la thèse, il a été montré que le processus de production de l'urbanisation du secteur nord-ouest/nord-est de la périphérie de Marrakech a démarré par des opérations d'aménagement conçues de telle sorte que celles-ci puissent, essentiellement, réceptionner des programmes immobiliers d'habitat. Il a été également montré que ces programmes d'habitat ont été destinés, selon leurs producteurs, à être achetés par « la classe moyenne ».

Dorénavant, dans notre thèse, puisque l'habitat prend une telle place dans l'urbanisation étudiée, nous analyserons la production urbaine à partir du processus de production de l'habitat et des manières d'habiter. Pour ce faire, notre regard se portera, dans cette Deuxième Partie, sur le processus dit « par le haut » de la production de l'habitat, et non sur celui qui résulte des pratiques liées à la vie quotidienne des citoyens ordinaires (ce processus sera, quant à lui, traité dans la Troisième Partie). Dans cette Deuxième Partie, nous chercherons aussi à comprendre pourquoi « la classe moyenne » est la cible commune des opérations d'aménagement et des programmes immobiliers situés dans le périmètre des zones d'étude.

Le Chapitre III s'attachera donc à faire faire la lumière, par le biais d'une analyse institutionnelle, sur le contexte historique dans lequel se sont engendrés les modèles de références et les dispositions sociales qui font que :

- d'une part, les classes moyennes peuvent être une cible de clientèle énoncée en tant que telle par Al Omrane et par les producteurs de l'habitat réglementaire,
- d'autre part, les promoteurs immobiliers sont, de plus en plus, les producteurs de logements pour classes moyennes.

Dans le Chapitre IV qui suivra, le regard se posera cette fois sur les producteurs immobiliers qui évoluent dans le champ de la production immobilière. Le processus de production de l'habitat sera alors étudié au travers l'analyse des pratiques de ces acteurs, dont certains sont des promoteurs immobiliers, mais pas tous.

La notion de *champ*, que l'on emprunte à la théorie des champs de P. Bourdieu et qu'il a appliqué (notamment) au « champ des constructeurs de maisons individuelles en France » (1990 ; 2000), est un des concepts utilisés dans l'analyse élaborée dans cette Deuxième Partie puisqu'il y sera question du champ de la production immobilière. Même si ce concept est de plus en plus remis en question par les sociologues, singulièrement par le sociologue B. Lahire (2012) – compte tenu des

vertus « trop totalisantes » en termes d'explication du réel que P. Bourdieu lui aurait attribué –, certaines raisons font que ce concept a sa place dans notre propos :

- La première raison de l'usage du concept de champ est que cette deuxième partie de la thèse a pour objectif, comme c'est le cas dans la théorie des champs, de dégager l'univers de pratiques des agents qui dominent le champ de production immobilière, à savoir des acteurs qui sont à la fois *agis par* et *agissant dans* le champ du pouvoir. En effet, il sera question, dans les Chapitre III et Chapitre IV, de la relation particulière que certains producteurs immobiliers entretiennent avec les politiques publiques et le pouvoir politique, sans lesquels d'ailleurs, ils n'existeraient probablement pas.
- La deuxième raison est que la surenchère de projets immobiliers qui s'observe dans les périphéries de Marrakech n'est pas sans relation avec des pratiques interdépendantes entre les membres d'un même champ. On veut dire par là que, au cours de nos enquêtes auprès des producteurs immobiliers, il est vite apparu que les pratiques des agents du champ de la production immobilière se comprennent si on les met en relation les unes avec les autres, car les uns agissent (choisissent leurs cibles de clientèle, définissent leur manière de travailler, etc.) en fonction de ce que font les autres, et en fonction de leur propre « position » dans le champ de la production immobilière. Ceci dit, leurs positions sont inégales en fonction de s'ils sont plutôt dominants dans le champ (comme c'est le cas, par exemple, d'Al Omrane Marrakech) ou s'ils sont plutôt dominés dans ce champ de production (comme c'est le cas, par exemple, des autoproducteurs qui construisent ou font construire un à deux logements sur des lots achetés auprès d'Al Omrane Marrakech). On peut ainsi opérer, comme l'invite à le faire la théorie des champs, à une analyse sous l'angle des compétitions pour l'appropriation de capitaux spécifiques : fonciers, économiques, politiques et symboliques. Sans pour autant utiliser le terme de capital, notre analyse comportera des éclairages sur les pratiques des promoteurs immobiliers qui ont permis, à certains plus qu'à d'autres, d'acquérir du foncier sur les zones d'étude, de devenir richissimes, de mobiliser les ressources politiques (roi, ministre, wali...), de se montrer intègres et bons musulmans...
- La troisième raison pour laquelle l'usage du concept de champs se justifie est que l'étude conduit, comme dans les cas des analyses faites sur les champs, à l'émergence d'un microcosme professionnel, celui des promoteurs immobiliers, qui s'est historiquement différencié des autres microcosmes existants (comme celui des acteurs économiques en général). Aussi, au sein de ce microcosme, semblent se jouer des luttes pour l'appropriation d'un pouvoir « spécifique », à savoir'être considéré par l'État comme des acteurs dont la

qualité serait d'être « des professionnels », donc d'être de ceux qui sont les plus à même à répondre aux besoins en logement de la société marocaine.

Cela dit, nous avons entendu les réserves de B. Lahire (2012, p.143 - p.224), mais surtout compte tenu des résultats de l'enquête empirique que nous avons menée, nous n'accorderons pas au concept de champ une place centrale. En effet, nous avons, à partir de nos entretiens et observations sur le terrain, bien dû admettre que les motifs qui « *font courir* », pour reprendre l'expression de B. Lahire, les promoteurs immobiliers et les particuliers qui produisent des logements (les autoproducteurs) ne sont pas tous appréhendables par la théorie des champs. Bien des motivations, par exemple de la part des cadres et agents d'Al Omrane Marrakech, mais aussi des producteurs professionnels privés et non professionnels, se révèlent « hors-champ ». Autrement dit, toutes les pratiques ne peuvent s'expliquer exclusivement par les enjeux propres au champ de la production immobilière, et même à ceux du champ transversal du pouvoir politique. On peut introduire par exemple dans l'analyse, comme le proposait E. Durkheim dans son analyse sur la division sociale du travail (1991), la quête de *reconnaissance sociale*, laquelle n'est ni propre au champ de production immobilière ni à l'activité de promotion immobilière. Pourtant, la reconnaissance sociale est un moteur puissant de l'activité de production immobilière telle qu'elle s'organise actuellement, et constitue donc une sorte de « rouage » (parmi d'autres) du processus de l'urbanisation résidentielle étudié.

CHAPITRE III

LES CLASSES MOYENNES, UNE CIBLE PRIORITAIRE DES POLITIQUES DE L'HABITAT AU MAROC

L'habitat des zones résidentielles d'El Izdihar, d'Ennakhil, de Tamansourt, quartiers périphériques de Marrakech que nous venons de présenter, procède de l'acte de construire de promoteurs publics et privés, et dans une moindre mesure, de particuliers – seulement 10% des logements qui y sont établis ont été bâtis par les ménages –, avec ou sans l'aide d'une entreprise de construction. D'une façon générale, au Maroc, le segment de l'immobilier visant les classes moyennes est marqué depuis deux décennies par une baisse sensible de la part de l'auto-construction²³⁵ – qui était jusque-là réalisée (pour partie) dans le cadre de l'urbanisation non réglementaire²³⁶. Ce changement n'est pas le résultat du hasard ni même d'initiatives risquées de promoteurs particulièrement téméraires. Il est le fruit d'une longue « construction » entreprise par plusieurs institutions étatiques qui, à la fois, posent, les classes moyennes comme une des cibles de leurs politiques et, en matière d'habitat, actent implicitement le principe que les promoteurs immobiliers sont les plus à même à répondre au besoin que cette population à être logée – bien que « l'efficacité » de l'habitat clandestin puisse être analysée comme témoignant du contraire.

En effet, depuis l'Indépendance et par étapes successives, l'État a posé, *via* ses politiques de l'habitat successives, le cadre, les règlements, et les ressources allouées pour la production de l'habitat réglementaire. La présence et, parfois, l'absence de l'État en la matière ont eu par le passé de tels effets sur le champ de la production des logements que l'on peut dire aujourd'hui que les conditions de possibilité de l'acte de construire, de façon réglementaire ou non, ont été et sont encore prioritairement déterminées par lui.

L'objectif du présent chapitre est de comprendre les raisons de cet interventionnisme d'État en matière de production de logements. En effet, celles-ci constituent le cadre *dans* lequel et *avec* lequel les acteurs de l'immobilier opèrent et ont bâti les logements visibles dans les trois zones d'étude. De fait, même en partant de cas locaux, on ne peut étudier le processus d'une urbanisation

²³⁵ Pour une définition de l'auto-construction cf. la ndbp. n°125.

²³⁶ En effet, compte-tenu du déficit en logement et des défaillances des politiques publiques destinées à le résorber, l'habitat informel est jusque la fin des années 1990 le mode de production privilégié des catégories moyennes inférieures alors que parallèlement l'État vend, en priorité, des lots de terrain destinés à l'auto-construction aux classes moyennes fonctionnalisées et supérieures. Ces deux modes de production ont de commun qu'ils impliquent une participation active et directe des ménages dans l'élévation des édifices résidentiels (Lehzam A., 1994)

résidentielle destinée à être habitée par des classes moyennes, en faisant l’économie de la compréhension des processus historiques qui ont participé à la construction des schèmes de pensée et d’action qui concourent à justifier le choix de déléguer aux promoteurs la réalisation des logements.

L’enchaînement de conditions historiques²³⁷ socialement construites qui participe de l’actuelle production de l’habitat pour les classes moyennes peut être découpé en trois phases²³⁸. Chacune correspond à un moment d’orientation, de réorientation et/ou de non-orientation de la politique générale du régime monarchique marocain vis-à-vis des catégories sociales intermédiaires. Ces réformes sont en rapport avec l’évolution du modèle de « développement » – qui a présidé dès l’Indépendance – dans la façon dont les problèmes sociaux ont été identifiés, et dont les propositions de dispositifs pour y répondre ont été élaborées.

Dans notre analyse, nous privilégions les actions de l’État concernant la production de logement, l’accès à la propriété, la location et les options urbanistiques choisies (lotissements, habitat vertical, villes nouvelles, etc.). Nous serons attentives aux méthodes de travail des professionnels de l’urbain et leurs évolutions, et du rapport entretenu par l’État avec la promotion immobilière, que celle-ci soit publique ou privée. Nous n’aborderons donc pas la question des modalités d’action, très nombreuses, visant à résoudre le problème de l’habitat précaire²³⁹ ; modalités qui ciblent le plus souvent une population différente de celle qui peuple, ou devrait peupler, les zones résidentielles de Marrakech que nous étudions.

Ce Chapitre III traite de deux grands points. Le premier présente la chronologie des positions de l’État vis-à-vis des classes moyennes et qui lui font considérer, ou non, que ces dernières sont suffisamment légitimes pour être la cible des politiques publiques. Dans le deuxième point, nous aborderons plus spécifiquement les composantes de la politique de l’habitat dans sa période la plus

²³⁷ Puisque les espaces construits que nous étudions ont été produits au début et au milieu des années 2000, nous avons privilégié l’observation des politiques publiques antérieures à 2010.

²³⁸ Précisons que cette périodisation est propre au contexte que nous tenons à expliciter, à savoir l’émergence de la classe moyenne comme cible politique et clientèle prioritaire d’un habitat qui lui est destiné. Dans les analyses des politiques du logement, il est d’usage de positionner les curseurs temporels en fonction des annonces de nouveaux plans économiques et sociaux. Ces plans ont été souvent annoncés par un gouvernement fraîchement mis en place comme un tournant ou une rupture avec la politique précédente. Toutefois, au Maroc, malgré les réorientations annoncées, la position de l’État vis-à-vis des classes moyennes ne s’en trouve pas toujours modifiée, ce qui est le cas, par exemple, entre 1958 et les années 1980, alors que pourtant plusieurs plans quinquennaux se sont succédés.

²³⁹ Caractérisée par les opérations de *recasement*, de *relogement* et de *restructuration*. Chacune de ces variantes de l’action publique, qui vise à résorber l’habitat précaire, constitue un mode d’intervention qui a été privilégié à un moment précis de la politique marocaine. A. Lehzam retrace ces périodes dans une perspective historique, mais son étude s’arrête au début des années 1990 (Lehzam A., 1994). Pour une analyse plus récente de ces stratégies, on se reportera à J. Le Tellier et A. Iraki (2009) ; pour une analyse semblable mais exclusivement sous le prisme des partenariats publics privés, on peut utilement se reporter à A. Maria et N. Giraud (2008). Pour une perspective sur les quartiers irréguliers et leur gestion par les pouvoirs publics dans d’autres pays du Sud, se reporter à L. Delcourt (2007) et V. Clerc (2008).

récente, dans le but de mettre en évidence l'évolution du cadre institutionnel à l'intérieur duquel l'État inscrit son action.

Les écrits passés et récents des politistes, des économistes de l'habitat, ainsi que des historiens, géographes et des sociologues urbains permettent de retracer la trajectoire assez peu linéaire de ces cibles, et des politiques publiques de l'habitat. Leurs travaux fournissent des éléments permettant de comprendre comment ces dernières ont été construites. Il s'agira pour nous, essentiellement, de saisir comment les politiques publiques classent et ordonnent la réalité sociale (car elles identifient des catégories sociales et des catégories d'action publique) et, par-là, les productions spatiales qui en découlent. Les enquêtes que nous avons réalisées (auprès des différents responsables des institutions et opérateurs publics²⁴⁰) nous fourniront des informations et des éclairages susceptibles d'affiner les réflexions que l'on peut déjà faire à partir de la littérature scientifique.

A. D'UNE CLASSE MOYENNE À L'AUTRE

À l'opposition sociétés « colonisées »/sociétés « décolonisées » se substitue dans les années 1950 celle de sociétés « développées »/sociétés « sous-développées ». Ce nouveau vocabulaire est paradigmatique à maints égards, car les théories du « développement » s'imposent alors telle une « orthodoxie » (Laïdi Z., 1989). Elles participent à la formation du regard des Occidentaux et des élites des pays nouvellement indépendants sur le devenir souhaitable pour ces nations considérées « en voie de développement » ; elles participent aussi à la mise en place de dispositifs à visée programmatique et réformiste en vue de « développer » ces derniers (Catusse M., 2006). Cette approche « développementaliste » forgée dans le cadre de la guerre froide et de la décolonisation, travaillée par une analyse soit structuraliste/néo-marxiste, soit libérale, va influencer jusqu'à aujourd'hui le choix et les définitions des catégories de l'action publique des États-nations, entendues à la fois comme les cibles visées par l'action publique et comme les objets et priorités de cette même action publique. L'histoire de ces catégories suit le rythme des contingences historiques et sociales. Au Maroc, l'option choisie pour mener le pays au développement est une option libérale. Malgré l'apparente évidence des recettes de cette option, l'histoire du Royaume comporte moult crises économiques et sociales qui ont nécessité plusieurs trains de réformes pour tenter de les surmonter. L'émergence, la disparition, la réémergence des classes moyennes, en tant que catégorie énonçable par le politique et, d'un autre côté, les politiques de l'habitat, en tant que dispositif pour

²⁴⁰ Ministère de l'Habitat, Haut Commissariat au Plan, opérateurs publics de l'Habitat.

renforcer cette catégorie, sont intimement liées au projet plusieurs fois renouvelé, « ajusté », puis « post-ajusté », du développement du Maroc.

1. De l’Indépendance à 1982 : classes moyennes rurales versus classes moyennes urbaines

a. La construction de la légitimité de la monarchie : le monde rural, base du pouvoir royal

Dans les premières années qui ont suivi l’Indépendance (1958-1971), le monarque dispose d’une légitimité religieuse et historique pour être le chef de la nation marocaine que lui confère, notamment, son statut de Commandeur des croyants. Toutefois, le roi doit composer avec les membres du parti politique de l’Istiqlal qui a lancé le mouvement de contestation du protectorat ainsi qu’avec le « prolétariat » urbain et rural, plus ou moins bien représenté par l’UNFP, qui a aussi activement participé à la libération du pays (Marais O., 1969). Les politiques de « développement » dont le roi se fait l’écho sont conduites en matière d’éducation²⁴¹, d’habitat, de santé et « vont constituer la source de légitimité principale des dirigeants politiques » (Signoles A., 2006, p. 243). Ces politiques sont déterminées par le « haut » et mises en place selon une logique sectorielle et verticale pour servir le dessein d’unification de populations très variablement acquises à la monarchie. Ces dispositifs centralisés consistent, essentiellement, en une redistribution par l’État de biens et de services.

Au Maroc, toutefois, la modernisation de l’État passe en grande partie par la mise en place de structures administratives et de services publics, plus que par une politique d’éducation comme ce fut le cas, par exemple, en Tunisie. Cette stratégie permet *une progression de l’emploi public*, un certain contrôle des esprits critiques (notamment ceux qui avaient lutté pour l’indépendance) et le ralliement de la population au régime monarchique. O. Marais souligne que les emplois publics sont passés, entre 1956 et 1967, de 60 000 à plus de 230 000 (1969, p.1179). Les recrutements en masse de fonctionnaires permettent à l’État post-colonial, attributaire du rôle de « développeur » (Catusse M., *op. cit.*), d’offrir un accès à *une plus grande sécurité sociale* et il le fait à moindres frais, car il évite de réformer en profondeur les conditions de l’emploi privé et de résoudre les diverses questions sociales posées par le « sous-développement ». En outre, la politique de création d’emplois publics est un moyen pour l’État de *redistribuer des revenus*. La stratégie suivie permet d’atténuer le « rapport de classes » ou en tout cas de contrer les opinions politiques (néo-)marxistes, ce qui fait

²⁴¹ Nous aborderons succinctement la politique d’éducation d’Hassan II dans le Chapitre VI.

dire à certains observateurs que : « *le roi a acheté la soumission politique de la population en lui ouvrant l'accès à la modernité économique et sociale* ».

Au plan urbain, l'État poursuit la même politique que pendant la période coloniale (Lahbabi A., 1977) à savoir que *l'espace urbain est relativement négligé en faveur de l'espace rural*. À cette époque, les villes ne regroupent que 20% de la population et, en ce sens, elles ne constituent pas une priorité politique. Parallèlement, l'agriculture est analysée par les élites politiques comme devant être soumise à une politique productiviste. En effet, la production agricole est insuffisante au point qu'il faut importer des céréales une année sur deux (Marais, *op. cit.*). L'exode rural s'intensifie et la colère gronde dans les campagnes et aux portes des villes. Le roi adopte une politique de « *sollicitude à l'égard des ruraux* » (Marais, *op. cit.*, p. 1181), en fournissant en particulier des terres aux notables locaux censés maintenir sur place la majorité de la population des campagnes (et donc du pays) en leur offrant des débouchés. Ainsi, l'élite traditionnelle est récipiendaire des avantages accordés par le roi et l'État redistribue un peu de telle sorte qu'émerge une classe de petits propriétaires terriens ayant des parcelles de 10 à 25 hectares (Leveau R., 1976). L'action de l'élite rurale vise plus à calmer les revendications des *fellahs* par des distributions de moyens de subsistance qu'à les engager dans une politique de transformation la société rurale. La classe dirigeante, comme le chef d'État, craint les tensions et préfère donc éviter les réformes structurelles qui ne manqueraient pas d'entraîner des conflits. Si, en pratique, les classes moyennes rurales sont visées par le dispositif clientéliste mis en place par Hassan II, celles-ci ne sont pas désignées en tant que telles comme destinataires de ces politiques.

En matière d'habitat, les organismes²⁴² de production de l'habitat hérités de la colonisation privilégient la production de logements *locatifs* ; le nouveau régime poursuit cette politique jusqu'en 1972, date à partir de laquelle il s'en désengage quasi complètement. Parallèlement, l'État mène dans les villes et les campagnes une politique de lotissements, étant entendu que celle-ci avait déjà été initiée à l'époque coloniale (Benzakour S., 1978). Il s'agit de lotissements sommaires baptisés « trames assainies Ecochard ». Ces trames, conçues de manière à minimiser le coût des équipements, selon une logique inventée et promue par Michel Ecochard, directeur de l'Urbanisme de 1947 à 1953, consistent en un système de lots de 8m x 8m permettant l'organisation optimale de logements constitués de deux pièces, d'une cuisine et de sanitaires. Ces pièces sont distribuées par une cour centrale. Des lots de terrains sont également aménagés en faveur des bidonvillois les plus solvables,

²⁴² L'Office chérifien de l'Habitat (OCH) et la Compagnie immobilière foncière marocaine (CIFM) sont créés dans les années 1940. L'action de ces organismes est alors orientée vers la production de logements locatifs destinés aux Français. Ce n'est qu'avec la montée des luttes sociales du début des années 1950 que la CIFM commence à produire des logements pour les Marocains (Lehzam, 1994).

même si ceux-ci les revendent fréquemment pour se constituer un patrimoine (Lehzam A., 1996). Toutefois, toutes ces mesures paraissent insuffisantes et ne constituent pas vraiment une politique. Le recensement de 1971 montre ainsi l'ampleur de l'exode rural : le taux moyen de croissance de la population urbaine est de 4 à 5% par an, 7% dans certaines villes. Au total, à cette époque, « *la population urbaine est en passe, quantitativement et qualitativement, de prendre le pas sur une société rurale qui a longtemps conditionné, par ses structures, les équilibres sociaux et politiques du pays* » (Ameur M. et Naciri M., 1985, p.92). C'est dans ce contexte que la classe moyenne est identifiée par le pouvoir central comme étant la catégorie « *la plus dynamique de cette nouvelle urbanisation* » (Ameur, *op. cit.*, p.90).

b. La politique en faveur des classes moyennes urbaines : un soutien efficace à la promotion immobilière

Ainsi, à partir de 1972, la ville émerge comme un « *champ d'action privilégié de l'État* » et « *la classe moyenne urbaine comme le pivot des opérations* » (Ameur, *op. cit.*).

En première analyse, on peut décrypter la lecture que le roi Hassan II fait de la théorie du développement à l'égard de la classe moyenne comme un vœu - non formulé tel quel - de « moyennisation » de la société marocaine, à comprendre au sens d'H. Mendras. C'est-à-dire un processus contribuant à un gonflement des couches sociales intermédiaires, autrement appelées « moyennes », qui s'accompagne d'une *atténuation des clivages sociaux* (Mendras H., 1994). Mais comme le souligne R. Pfefferkorn à l'endroit des travaux de Mendras, ce processus entraîne une transformation de la structure sociale, mais, surtout, des grilles d'analyse sur celle-ci, car elle enlève à la classe ouvrière et à la classe dirigeante leur caractère au sens fort, marxiste du terme (2007). En deuxième analyse, il apparaît finalement que c'est surtout ce phénomène de transformation du regard sur la société qui intéresse le monarque, car, en identifiant explicitement la classe moyenne urbaine comme couche-cible de l'action publique, il vise à casser l'hégémonie des nationalistes et de la gauche dans les villes (Ameur, *op. cit.*).

La stratégie de l'État marocain à l'égard des classes moyennes urbaines peut se décomposer en trois axes : *recrutement de cadres urbains, mobilisation des réserves foncières de l'État et solvabilisation de la demande*. Tout d'abord, la royauté renforce le recrutement par les pouvoirs publics des jeunes ayant acquis une formation moderne. Ces jeunes vont composer ce qui, à l'époque, sera perçu comme étant « les nouvelles classes moyennes » (Halpern M., 1963). Elles sont composées prioritairement de ce que d'aucuns nomment les « bureaucrates » et les « militaires » (Halpern M., *op. cit.*).

Ensuite, l'État inaugure à l'échelle urbaine une politique de distribution des terrains. Il est en effet le plus gros propriétaire foncier urbain à la suite de la récupération des terres de la colonisation officielle (en 1963) et des personnes physiques étrangères (en 1973). L'autre mesure sur laquelle l'État a bâti sa stratégie en faveur des classes moyennes est le financement de leur logement. Il renforce d'abord le financement institutionnel par la création d'un organisme de crédit hypothécaire, le Crédit immobilier et hôtelier (CIH) qui a pour objectif, comme le précise A. Lehzam, de faciliter l'accès à la propriété des classes moyennes (1994). À la suite de la mise en place de ces mesures de crédit, l'État crée en 1974 des Établissements régionaux d'aménagement et de construction (ERAC) chargés de la promotion immobilière ; ils doivent proposer à leurs clients des logements dits « bon marché ». Les organismes bancaires et financiers, tels que le CIH et la Caisse de Dépôts et de Gestion (CDG), sont autorisés à intervenir en fournissant des crédits aux promoteurs privés, mais ils sont encouragés à se comporter eux-mêmes comme des promoteurs par l'intermédiaire de filiales spécialisées²⁴³.

Mais les décideurs, peu en mesure d'intégrer dans leurs choix politiques la complexité des clivages sociaux, n'ont pas mesuré l'hétérogénéité des couches sociales intermédiaires et les contradictions qui les animent. L'emploi du terme de classe moyenne au singulier qui domine alors au Maroc - et qui sera repris par Mohamed VI²⁴⁴, indique clairement que ces couches-là sont considérées comme un bloc homogène par les pouvoirs publics. Pourtant l'évolution « à deux vitesses » (légale, illégale) de l'urbanisation, l'intensification de la spéculation immobilière et l'inanité des dispositifs d'actions publiques en matière d'habitat reflètent qu'elles sont composées de segments divers et qui devrait justifier l'emploi du terme au pluriel (classes moyennes).

Dès le début, les bénéficiaires des terrains sis dans les lotissements publics et ceux qui accèdent aux logements construits par les ERAC sont majoritairement les fonctionnaires de l'État – « *la classe moyenne salariée* »²⁴⁵ (Marais O., *op. cit.*, p.11172) – du fait de l'exclusion du crédit institutionnel nouvellement créé de tous ceux qui ne sont pas en mesure de faire état de revenus stables et sûrs. Comme le constate A. Lehzam, l'attribution des lots de terrain et des logements construits par les OPH équivaut « *pour cette classe moyenne fonctionnarisée à une distribution de la rente urbaine en cas de revente* », car il se produit une sorte de concentration du patrimoine foncier et immobilier urbain vers la classe moyenne supérieure (Escallier R., 1995) ou vers la bourgeoisie d'État (Waterbury J., 1975). Le phénomène a pour conséquence le développement de pratiques spéculatives et

²⁴³ Comme, par exemple, la Compagnie Générale Immobilière (CGI), filiale de la CDG.

²⁴⁴ Comme on l'a vu dans le Point 2 de la Section A du Chapitre II ou encore dans l'extrait du discours de Mohamed VI placé au début de la Partie II (*cf.* p.198)

²⁴⁵ Qui à l'époque « *ne se dissocie pas encore nettement de la bourgeoisie représentée au moment de l'Indépendance par l'Istqlal* » (*op. cit.*).

rentières au sein de cette frange aisée, pratiques qui ont elles-mêmes pour conséquence le renchérissement des prix de l’immobilier. L’accès à l’immobilier réglementaire s’en trouve gêné ce qui renforce le processus de l’urbanisation non réglementaire animé désormais par des « classes moyennes inférieures » (Ameur, *op. cit.*), souvent d’origine rurale, dont les revenus ne leur permettent pas de supporter les charges de l’urbanisation réglementaire et d’emprunter par les voies officielles²⁴⁶.

M. Ameur et M. Naciri mettent en exergue le fait, paradoxal en apparence, que l’inefficacité de la politique de l’habitat en matière de logement pour ceux qui en ont le plus besoin n’a pas que des inconvénients. D’une part, le renforcement du patrimoine foncier ou immobilier de la catégorie supérieure des classes moyennes permet de mieux « inféoder et tutéliser »²⁴⁷ ce segment-là, puisque le crédit institutionnel limite considérablement l’autonomie des couches moyennes supérieures qui en contractent un. D’autre part, le secteur non réglementaire construit des logements plus nombreux que n’en fournissent les institutions étatiques et la menace de destruction qui pèse sur lui permet un réel contrôle de la population par les représentants locaux du pouvoir central. En effet, ces agglomérations évoluent notamment, sous les yeux du *mokaddem* qui pose sur la construction clandestine un regard tantôt « distrait » tantôt « courroucé »²⁴⁸ et qui alterne, dans ses actes, des phases de laisser-faire et de soudaine fermeté, au gré des nécessités sécuritaires.

Les positions du roi Hassan II face à la situation économique et sociale du Royaume sont ambiguës et contradictoires. Il semble vouloir persister à « défendre les pauvres sans vouloir prendre aux riches »²⁴⁹. En 1978, alors que l’inflation immobilière ne cesse d’augmenter pour les raisons que l’on a vues plus haut, la presse de gauche dénonce les privilégiés du « capitalisme d’État²⁵⁰ » qui s’approprient les biens distribués par l’État.

« Lorsque la charge des loyers semble trop forte, dans ses discours il [le roi] fustige « les repus, les nantis, les bourgeois [termes repris d’un discours du roi] », dénonce leurs privilèges [...]. « Et pourtant, il modifie le Code d’investissement immobilier dans le sens souhaité par les promoteurs » (Daoud Z.²⁵¹, (1981), 2007, p.320).

²⁴⁶ Il existe plusieurs formes de financement informel de l’habitat, qui sont étudiées par M. Gheris (2005a, 2005b).

²⁴⁷ Pour le dire dans les termes de travaux issus de l’économie politique (Halpern M., 1963).

²⁴⁸ Comme l’explique M. Sebti à propos du développement « spectaculaire » du douar Aïn Itti situé dans la palmeraie de Marrakech (Sebti M., 2009, p.240).

²⁴⁹ Selon les termes énoncés par un haut fonctionnaire qui revenait sur la politique de l’habitat au cours d’un entretien sur les classes moyennes réalisé avec M. Peraldi pour le Centre Jacques Berque.

²⁵⁰ Expression des politologues qui analysent le monde arabe à la même époque et qui qualifie, en référence aux analyses marxistes de la fin du XIX^e, un État qui s’approprie les moyens de production (Catusse M., *op. cit.*).

²⁵¹ Journaliste et historienne, Zakya Daoud, alias Jacqueline Loghlan, a été, pendant une trentaine d’années, une observatrice de la vie politique du Royaume avec un esprit critique sans complaisance. Elle a fondé en 1966 « Lamalif », un mensuel engagé, tiré à 12 000 exemplaires, et dont elle sera la rédactrice en chef jusqu’à son interdiction en 1988.

On voit, au travers de la citation précédente, qu'Hassan II est accusé de donner le change dans les discours sans pour autant y joindre les actes qui auraient supposé de faire face, pour reprendre les termes de l'époque, à la « bourgeoisie rentière ». Tout au contraire, sa politique s'avère « néo-patrimonialiste » selon de nombreux observateurs : c'est-à-dire qu'elle « *consiste en particulier à développer, derrière la façade modernisante, des réseaux de clientélisme qui passent par l'État et se développent dans ses rangs* » (Salamé G., 1994, p. 328). De fait, les secteurs de la construction, du BTP, de la promotion foncière et immobilière ont certainement été un des lieux privilégiés de ce déploiement clientéliste. En effet, c'est à la même époque que la promotion immobilière, conduite par une élite dépendante, connaît ses premiers développements (Waterbury, *op. cit.*). C'est « *exactement à partir de 1973* », avec les dispositions prises par l'État pour mettre en place un système de financement permettant l'accession à la propriété pour les classes moyennes que la promotion immobilière est apparue en tant que telle sur la place publique (Lehzam, *op. cit.*, p. 133). En avril 1981 est promulgué un Code des investissements dont les principales mesures avaient été proposées par les promoteurs eux-mêmes et qui prévoit des aides en faveur des promoteurs. Les avantages consistent, entre autres, en des exonérations fiscales, par exemple, l'impôt sur les bénéfices professionnels.

La combinaison des différentes mesures (développement de la promotion immobilière contrôlée directement ou indirectement par l'État, mise en place de crédits hypothécaires pour les classes moyennes et crédits à l'investissement pour les promoteurs, promulgation du Code des investissements) rend possible l'émergence d'une première génération de promoteurs immobiliers privés. On observe ainsi qu'une fraction des classes moyennes supérieures fonctionnarisées devient des « acteurs du marché », dont certains des membres se constituent alors comme « entrepreneurs » ou « hommes d'affaires » du secteur privé (Tangeaoui S., 1993).

Une autre des conséquences de la politique en faveur des classes moyennes qui veut favoriser prioritairement l'accession à la propriété est la « *transformation de l'habitat en marchandise logement* » (Topalov C., 1973), autrement dit la construction d'un marché du logement dont il est possible d'analyser la demande et l'offre analysables comme des composantes structurées par l'État. En effet, d'un côté, l'État construit la demande à travers l'aide accordée aux particuliers, laquelle par ses seuils trop élevés pour intéresser une population qui n'a pas ou peu accès aux services bancaires et les modalités de son attribution favorise les classes moyennes supérieures et, par là, les constructeurs qui produisent pour elles (Bourdieu, *op.cit.*). Cette offre peut d'autant plus être considérée comme « construite », que les producteurs sont amplement aidés par le Code des investissements. Ainsi, l'État est l'architecte du marché officiel du logement, car les règles qu'il

institue intègrent ou excluent de ce marché. De cette façon, on peut dire également qu’il construit indirectement le marché informel du logement.

Plus fondamentalement encore, les choix politiques adoptés, plus favorables à une économie de rente qu’au renforcement du système productif, ont conduit à la détérioration de la base économique au Maroc et ont tari les ressources publiques (dont une des marques est le commencement de l’épuisement des biens fonciers d’État). Il en résulte que, à partir des années 1980, les pouvoirs publics ne sont plus du tout en mesure de remplir seuls le rôle de pourvoyeur de biens et de services. L’heure du capitalisme d’État est révolue.

2. Les années 1980 et 1990 : les classes moyennes mises à l’écart du « Maroc ajusté »

a. Crises politique, économique et sociale

« Entre 1980 et 1985 (écrit l’historien P. Vermeren), le Maroc traverse les cinq années de tous les dangers » (2002). Le pays est frappé par une vague de sécheresse sans précédent qui plombe la croissance et précipite les campagnes dans la misère. L’économie du pays flanche, l’endettement explose. Casablanca, où des milliers de ruraux émigrent à la recherche d’un emploi que la ville n’offre pas, connaît de nombreuses révoltes en 1981. La répression en est toujours violente, on compte, au total, des dizaines de morts. En 1983, le pays est au bord de la banqueroute et il ne dispose plus que de deux semaines de devises pour ses importations. Finalement, il se place sous la tutelle du Fonds monétaire international (FMI) qui, en contrepartie, impose « ses remèdes » au « mal développement ». Même si le modèle de développement post-indépendance a été désavoué du fait de la situation économique désastreuse du pays, l’idée du développement n’est pas remise en cause pour autant, mais un autre modèle prend sa place. Puisque l’État n’était pas parvenu à juguler la pauvreté, le marché devait pouvoir relever le défi (Delcourt L, 2007).

Ainsi, le FMI met en place un programme d’ajustement structurel²⁵² (PAS) : le Maroc est alors soumis à des réformes économiques rapides d’inspiration néolibérale, valorisant donc les vertus du marché, l’entreprise privée, et la révision des fonctions économiques de l’État. L’État doit couper dans le budget des dépenses publiques en diminuant les budgets sociaux et en réduisant ses investissements dans les secteurs de la santé, du logement, de l’éducation, des infrastructures... De ce fait, l’État ne peut plus être le pourvoyeur d’emploi des classes moyennes ni même le moteur de l’ascension sociale. En conséquence, depuis les années 1980, les populations urbaines se sont

²⁵² Un programme d’ajustement structurel (terme dérivé de l’anglais *structural adjustment*) est un programme de réformes économiques que le Fonds monétaire international (FMI) ou la Banque mondiale mettent en place pour permettre aux pays touchés par de grandes difficultés économiques de sortir de leur crise économique.

retrouvées au centre d'un double processus : dérégulation et flexibilisation du travail d'une part, désengagement de l'État de l'autre. Alors même que les opportunités d'emplois stables et relativement bien rémunérés se faisaient de plus en plus rares, les citoyens se voyaient simultanément privés au nom de la politique de rigueur budgétaire, des avantages que la vie urbaine est censée offrir en théorie. À cette accumulation de frustrations, les tensions sociales urbaines se renforcent, la répression s'accroît jusqu'à un point tel qu'elle suscite l'émoi à l'étranger.

Paradoxalement, le marché de l'immobilier ne se conforme pas à la tendance générale de crise. Il est au contraire florissant. Son dynamisme s'explique par les mesures adoptées par l'État et par l'existence d'une masse de capitaux (agriculture, transferts MRE, drogue, contrebande) qui ne trouvent pas de lieux de placement intéressant tant l'appareil productif est déficient. Il vient à l'idée des gouvernants que l'État déficitaire puisse profiter de cette manne et tente la mise en place d'une fiscalité immobilière. Celle-ci est finalement abrogée par la loi de Finance de 1983 du fait de la contestation générale des propriétaires terriens et des promoteurs qui ont fait front commun pour la suppression de cet impôt « *qui, selon leurs arguments, freine l'activité du secteur du bâtiment* » (Lehzam, *op. cit.*, p.135). L'effet des mesures favorables aux promoteurs sur le marché de l'immobilier (absence d'impôt et avantages offerts par le Code des investissements) est amplifié par l'abrogation, en 1984, des impôts payés par les détenteurs de foncier agricole, décidée à la suite des sécheresses. Dans ces conditions, l'agriculture est devenue une affaire rentable, surtout les cultures à haute valeur ajoutée destinées à l'exportation. Comme celles-ci sont localisées à la périphérie des villes où le foncier suburbain (qui est le plus souvent théoriquement réservé à l'agriculture) est devenu un paradis fiscal qui attire de plus en plus de capitaux. Ces terres désormais non assujetties à l'impôt sont destinées à une urbanisation future qui peut générer des plus-values substantielles ; en conséquence, le patrimoine immobilier suburbain tend, de ce fait, à monopoliser les capitaux ce qui contribue à tendre le marché immobilier intramuros.

Au début des années 1990, toutefois, l'État cherche à corriger ces distorsions en s'appuyant sur les recommandations de la Banque mondiale; il diminue ses aides au secteur immobilier et réduit d'autant le coût qu'elles pèsent sur le budget de l'État. Dans le même mouvement, en 1991, il augmente de deux points le préfinancement immobilier (le crédit destiné aux promoteurs immobiliers) et d'un point et demi les prêts acquéreurs (les crédits destinés aux acheteurs de logements) ; en 1992 les prêts du CIH sont assujettis à la TVA. Dans les faits, on assiste à une augmentation des prix de l'immobilier, ce qui, cumulé à la rigidité des crédits à l'achat des logements (preuve de solvabilité, etc.), fait que la demande ne suit pas l'offre régulière et *a contrario* occasionne un renforcement de la petite production indépendante du secteur informel (Lehzam, *op. cit.*).

b. *La démocratisation politique amorce une « axiomatique managériale »²⁵³ de la chose publique*

Au début des années 1990, suite aux diverses pressions internationales qui lui reprochent sa gestion autoritaire et répressive des affaires internes, Hassan II entame, sur fond de crise sociale généralisée, une politique dite « d'ouverture ». Le monarque propose une réforme constitutionnelle censée « donner lieu à un engagement plus résolu dans la voie de la démocratisation institutionnelle ». Il ouvre des négociations avec les leaders de l'opposition en vue de la constitution d'un gouvernement d'union nationale, seul susceptible désormais d'aider le pays à sortir de la crise. Hassan II et ses conseillers multiplient les rencontres avec les dirigeants des partis politiques, principalement l'Istiqlal et de l'Union socialiste des forces populaires (USFP). Ce dernier parti est historiquement composé d'adhérents issus de la petite bourgeoisie et des classes moyennes fonctionnarisées (tout particulièrement d'enseignants). Aux élections législatives du 14 novembre 1996, les socialistes sont victorieux, mais ce n'est qu'en janvier 1998 qu'Abderrahmane Youssoufi (secrétaire général de l'USFP) est officiellement chargé de former le nouveau gouvernement. Les tractations pour la formation de ce dernier sont longues et compliquées, mais elles suscitent un certain engouement auprès de l'opinion publique. Au bout du compte, sept partis composent la nouvelle majorité. L'« alternance » que concrétise la création du gouvernement Youssoufi (1998-2002) symbolise la fin de l'autoritarisme répressif d'Hassan II, qui mourra peu de temps après (en juillet 1999). De façon générale, l'espace des libertés s'élargit ce qui permet la parution de titres de presse indépendants dont le ton peut, parfois, être assez corrosif.

En même temps que s'organise l'alternance et s'installe la démocratisation de la vie politique²⁵⁴, on assiste à la percée d'une nouvelle orthodoxie en matière de gestion de la chose publique. L'« *idéologie de la compétence* » (Bouvier M., 2002, p.213) – ou la « *technique mise au service du politique* » (Signoles A., *op. cit.*, p.259) – fait une percée fulgurante dont les effets sont encore visibles aujourd'hui. Hassan II est pris dans l'urgence économique, car des années de répression et de lutte politiques ont fini par plonger l'économie du pays dans le chaos, tandis que le programme d'ajustement structurel n'a pas porté les fruits escomptés et a accentué les clivages sociaux. Pour sortir de cette situation, le monarque, qui est toujours conseillé par les institutions internationales

²⁵³ Pour reprendre l'expression fréquemment employée par M. Catusse pour désigner à la fois le nouveau principe qui fonde l'action publique au Maroc et le caractère péremptoire de celui-ci (2000). En effet, ce principe est énoncé par les autorités comme s'il équivalait à un axiome, à savoir qui répond à trois critères fondamentaux : celui d'être évident, non-démontrable et universel (*in* « *Axiome* », CNRTL, Centre national de ressources textuelles et lexicales, en ligne).

²⁵⁴ L'idée sous-jacente, empruntée aux modèles de l'économie politique appliqués au monde arabe, est que l'avènement de la démocratie pluraliste induit celui de la compétence à la fois en tant qu'idéologie et principe pratique de l'action publique. Cette idée répond du principe selon lequel y aurait un lien direct entre les crises économiques et sociales qu'ont connu les pays arabes et leur « résistance » à la démocratisation (Catusse, *op.cit.*).

(FMI et Banque mondiale), cherche à renouveler une élite politique accusée d'incompétence et de corruption (Sedjari A., 2002). Ses conseillers pensent que les entrepreneurs et les cadres d'entreprise seraient les plus à même, autrement dit les plus compétents, de gérer le pays. L'esprit du souverain est tout à cette idée : « *Il faut gérer la chose publique comme une entreprise...* »²⁵⁵ (Catusse M., 2002). Ainsi, en quelques années à peine, il s'est tissé un « grand récit » aux diverses versions avec ses héros et contre-héros, dont les « *entrepreneurs [...] pourraient jouer le rôle de figure de proue symbolique* » pour mener à bon port la « maison Maroc » (Catusse M., 2000). Dans ce sillage, l'on a vu interagir des transformations majeures au sein de trois champs d'action des élites qui se développent toutes à la faveur de « l'économicisation du politique » (Catusse, *op. cit.*).

Le premier changement est que le roi Hassan II fait désormais appel aux « technocrates » et aux « experts » dont le modèle d'excellence professionnelle, qu'ils incarnent, est vu comme un gage de leur efficacité pour gérer l'appareil d'État. Des industriels, des ingénieurs et des hommes d'affaires rentre alors au gouvernement dirigé par Karim Lamrani²⁵⁶ en novembre 1993. Le monarque fixe une feuille de route à ses nouveaux protégés : assainir l'économie et initier les réformes nécessaires dans tous les secteurs. Des textes fondamentaux, tels que la nouvelle loi sur les sociétés, le plan comptable ou la loi bancaire sont votés. La *privatisation* est lancée. Marquée par le vote le 11 avril 1990 de la loi 39-89 sur les privatisations, cette dernière correspond à la mise en œuvre des « thérapies » de la Banque mondiale et du FMI. Sur le plan des référents collectifs, cette loi renforce l'abandon de l'idée et des promesses de « l'État développeur », abandon amorcé dès le début des années 1980. Au total, l'État mettra en vente ses participations dans une centaine d'entreprises publiques présentes dans le secteur de l'industrie, de la finance ou des services.

L'exécutif n'est pas le seul organe de l'État à accueillir la figure de l'entrepreneur-technocrate. Dès le scrutin de 1997, se constitue un front élargi pour soutenir la monarchie, qui s'incarne par de nouveaux profils. La composition de la Chambre des représentants, depuis longtemps dominée par les agriculteurs et enseignants, révèle cette montée en flèche de la catégorie des entrepreneurs ; en effet, la filière de recrutement parlementaire, même au sein de l'USFP, ce parti de militants qui a longtemps figuré le contre-pouvoir et compté dans ses rangs une majorité d'enseignants, gagne à sa cause des commerçants, industriels, et même des hommes d'affaires et des directeurs de société (Bennani-Chraïbi M., 2008).

²⁵⁵ Cette volonté peut être analysée comme une tentative de compensation de la faiblesse des anciennes compétences (Tozy M., 2008) ou comme une façon pour le souverain de recodifier les seuils restrictifs d'accès aux scènes du pouvoir (Bennani-Chraïbi M., 2008).

²⁵⁶ Cet homme d'affaire fassi, richissime, qui a été plusieurs fois Premier ministre, est l'ancien directeur de l'Office chérifien des phosphates, l'entreprise nationale marocaine qui s'occupe de l'exploitation et de la vente du phosphate, première ressource minière du pays.

La dernière transformation, mais non la moindre, concerne le patronat. Celui-ci est porté par l’élan de la nouvelle légitimité accordé aux entrepreneurs par l’État. Il a entamé à sa suite une vaste refonte de son organisation professionnelle (la CGEM) en faisant valoir ses capacités d’expertise (Signoles A., 2006) et son rôle « citoyen ». Concrètement, la CGEM s’est affirmée sur la scène publique en multipliant les interventions dans les médias, mais aussi dans l’arène politique en renforçant son activité de lobbying, laquelle a été indirectement amplifiée par le fait que des membres de la CGEM se sont présentés aux élections parlementaires. Nous verrons dans le chapitre suivant que le PDG de SOTRAVO, entreprise de construction qui a bâti plusieurs centaines de logements à El Izdihar à Marrakech, la zone d’étude n°1, a ainsi été une des principales chevilles ouvrières du renouvellement des structures professionnelles et artisanes des entrepreneurs.

c. *Des classes moyennes invisibles*

Les deux décennies de réformes économiques enclenchées par le programme d’« ajustement structurel » (PAS) au Maroc à partir de 1983 se sont accompagnées de transformations du marché du travail globalement très défavorables aux salariés (Salahdine M., 1992). Le Maroc est sûrement le pays où la politique de privatisation est la plus avancée dans la région MENA²⁵⁷ et le secteur privé y est désormais de loin le principal employeur du pays. Le pouvoir d’achat de larges couches de la population s’est dégradé ; les conditions d’emploi des travailleurs sont plus incertaines, ce qui entraîne des mutations profondes des structures sociales qui se traduisent par le gonflement des couches inférieures et le rétrécissement des couches supérieures. Les classes moyennes, nées des faveurs d’un État pourvoyeur d’emplois, de biens et de services, se décomposent peu à peu (Cohen S., 2004). De plus, le « décollage » des populations défavorisées ne paraît plus possible. N. Bouderbala, sociologue, en conclut dans un article qui revient sur la trajectoire du Maroc indépendant que « *l’ascenseur social est en panne* » (2003). On peut aussi renverser la perspective et se demander si ce ne sont pas les théories du développement, ses catégories et les instruments de sa mesure qui sont pris en défaut. C’est, en tout cas, l’hypothèse de S. Amin pour qui « *le développement est en panne, sa théorie en crise, et son idéologie l’objet de doute* » (Amin S., 1989, p.5). Comme en réponse à ce diagnostic, les classes moyennes disparaissent des centres d’intérêt des politiques, elles ne sont plus citées comme cibles spécifiques et « l’hypothèse » qu’elles existent n’est plus crédible (Bouderbala N., 2006). Elles sont également effacées du débat public : les médias les qualifient d’« introuvables »²⁵⁸ dans les quelques articles qui en parlent. L’idée qu’« il n’y a que des

²⁵⁷ Middle East and North Africa.

²⁵⁸ « Analyse. Introuvable classe moyenne », *Tel Quel*, n°196, 2005.

riches et des pauvres au Maroc »²⁵⁹ s'impose de plus en plus, y compris dans les sphères académiques²⁶⁰ malgré les alertes émises à plusieurs reprises par certains chercheurs sur l'importance qu'il y a à identifier les catégories sociales intermédiaires et à retracer leurs trajectoires et en mettant en évidence leurs rapports avec les processus en cours :

« Pour certains chercheurs, le découpage spatial tendant à devenir lui-même social, cette vision [de la fragmentation socio-spatiale] nous laisse complètement démunis pour désigner et comprendre « le reste » qui, dès lors a été peu étudié, à savoir tout ce qui s'étale entre deux extrêmes et, en particulier, les quartiers informels, dont nombre d'auteurs, depuis les années 1980, semble-t-il en vain, ont mis en évidence le fait qu'ils soient le champ de déploiement principal d'une classe moyenne émergente » (Navez-Bouchanine F., 2004, p. 172).

Dans le même mouvement, on constate également un glissement sémantique. Le terme plus « mou » de « couches intermédiaires » est privilégié lorsqu'il est [rarement] question des catégories intermédiaires²⁶¹ ce qui reflète le doute qui s'immisce sur leur réalité.

En vérité, sur le terrain, de nombreuses populations qui occupent des emplois ou appartiennent à des professions intermédiaires deviennent progressivement moins visibles publiquement, car leurs emplois sont fragilisés, précarisés et que les populations concernées semblent désabusées et désintéressées par les questions politiques : certaines, qui avaient bénéficié de l'État distributeur²⁶² ou « développeur » et en attendaient encore beaucoup (Catusse, 2006, p.219), « n'y croyant plus »²⁶³, font « profil bas » et deviennent « discrètes » (Coslado E., Ksikes D., Peraldi M., 2009) dans cette nouvelle arène politique qui accorde la place centrale à la figure de l'entrepreneur, une figure dans laquelle elles ne se retrouvent pas. Aussi, comme le souligne la politologue, M. Bennani-Chraïbi, si des membres des catégories sociales intermédiaires s'investissent encore dans la politique c'est souvent à titre de « contre-élites urbaines à référentiel islamistes »²⁶⁴, ce qui renforce l'occultation de ces catégories dans les grilles de lecture de la société marocaine.

Le désintérêt marqué pour les classes moyennes dans le débat public, dans l'arène politique et dans les préoccupations des spécialistes des sciences sociales, traduit un sentiment partagé

²⁵⁹ Phrase entendue fréquemment dans les situations les plus diverses au cours de notre travail. En début de thèse lors de séminaires, colloques universitaires et au cours d'entretiens avec des institutionnels, il était habituel que mes interlocuteurs, certainement « ni vraiment riches ni vraiment pauvres » eux-mêmes, nient l'existence d'un groupe social intermédiaire au Maroc.

²⁶⁰ Même dans les travaux d'économie politique consacrés, dans les années 1980-1990, au monde arabe, l'analyse des classes semble s'avérer secondaire, tant elles paraissent dépourvues de pouvoir à l'égard du pouvoir d'État, d'autant que certains auteurs soulignent la force des solidarités primaires dans les processus d'identification politique (Catusse, *op. cit.*, p.222 ; mais aussi Gobe E, 2008).

²⁶¹ Dans l'article de N. Bouderbala notamment.

²⁶² L'expression d'État-Providence paraît excessive dans le cas marocain.

²⁶³ Pour reprendre l'expression d'un habitant d'El Izdihar (zone d'étude n°1) qui enseigne l'espagnol dans un lycée public et que nous avons interviewé dans son appartement en janvier 2006.

²⁶⁴ Un des indicateurs en est que lors du scrutin de 1997, le PJD rassemble de plus en plus de voix parmi les enseignants, pourtant réservoir historique de l'USFP (Bennani-Chraïbi, *op. cit.*, p.9).

« d’échec du projet de développement » (Bouderbala, 2003) qui s’accompagne, une fois encore, d’un souci par les dirigeants du pays de le réformer. C’est en rapport avec ce souci que la période considérée est le théâtre d’une prise de conscience des risques sociaux conséquents à l’ajustement structurel. En 1996, dans un rapport d’évaluation de la Banque mondiale²⁶⁵ fortement commenté par les hommes politiques et les médias - Hassan II dira même à la suite de la lecture de celui-ci que « Le Maroc est au bord de la crise cardiaque »²⁶⁶ - souligne la crise de la cohésion sociale que connaît le Royaume :

«Le système actuel ne protège pas ceux qui en ont le plus besoin – les personnes qui n'ont pas de sources de revenus permanentes ou suffisantes, celles qui n'ont pas d'emploi stable ou qui le perdent, qui sont à la merci d'événements extérieurs tels que la sécheresse et la hausse des prix, ou encore qui subissent des chocs économiques personnels tels que la maladie, mort du chef de ménage, divorce / répudiation, ou augmentation du nombre de personnes à charge. Dans ces cas, les Marocains cherchent généralement de l'aide auprès des réseaux de solidarité traditionnels. Mais ces réseaux s'affaiblissent en raison des migrations et de l'urbanisation croissante²⁶⁷ » (p.3).

C’est dans le faisceau de cette prise de conscience du politique qu’émerge une problématique sociale « dans le Maroc ajusté » qu’on pourrait qualifier de « réinvention du social » – à la fois entendu comme formulation de questions et proposition de dispositifs pour y répondre (Catusse, 2005, p.2) - dont l’objectif est de pallier les effets de « désaffiliation sociale » des transformations de l’économie marocaine. La désorganisation des modes d’intégration sociale antérieurs, la précarisation de l’emploi et la fragilisation des conditions de vie qui l’incarnent sont notamment mises à nu par la question de l’urbanisation et du logement en milieu urbain. La première, « *débridée, réfute toutes les théories classiques [du développement] qui voyaient dans l’essor des villes le deus ex machina du progrès économique et humain et prédisaient que la croissance urbaine entraînerait de facto une amélioration globale des conditions de vie* » (Delcourt L., 2007). Or, il n’en est rien. De fait, depuis 1996, la question de l’habitat social s’est progressivement inscrite à l’agenda des politiques publiques.

d. Le Programme national des 200 000 logements marque un tournant

Deux recensements²⁶⁸ montrent que la majorité des logements au Maroc sont vétustes, insalubres, et ne respectent pas les règles élémentaires d’urbanisme. Ces logements pallient une offre en logements émanant du marché de logements réglementaires qui est toujours bien en deçà

²⁶⁵ Rapport d’évaluation du programme de Priorités sociales, Banque Mondiale, 1996.

²⁶⁶ D’après son discours de présentation du bilan de la Banque mondiale en 1996 *op. cit.*

²⁶⁷ Implicitement, on peut lire derrière ce texte et l’interprétation qu’en a faite le souverain, d’une part, l’appréhension suscitée par l’imminence de la fin de son règne et (*a fortiori* de sa mort). Et d’autre part, l’appréhension de la montée d’une contre-élite à référentiel islamique, recrutant dans les couches moyennes et les catégories populaires, qui se positionne en tant que palliatif de la décomposition des réseaux sociaux traditionnels.

²⁶⁸ Recensements des bidonvilles (1992) et des quartiers clandestins (1993).

de la demande. En conséquence et paradoxalement, sont constatés par les institutions internationales l'inefficacité et l'endettement des opérateurs publics – les ERAC – chargés de répondre théoriquement à une partie de l'importante demande. Une des raisons de leurs difficultés est l'épuisement des réserves foncières publiques, ce qui les oblige à acquérir leur foncier auprès des propriétaires privés, donc au prix du marché. Cette situation traduit l'échec des dispositifs publics précédents. Aussi, en 1995, Hassan II face à cet échec, initie-t-il un nouveau dispositif, le « Programme national de 200 000 logements sociaux par an » (PN 200 000 L)²⁶⁹. Par la suite celui-ci connaîtra de nouveaux développements notamment la programmation de « villes nouvelles »²⁷⁰, aux abords des grands pôles urbains marocains. Ce programme marque une évolution majeure dans l'intervention de l'État qui, jusque-là, d'une part avait consisté en une production massive de lots plutôt que de logements et, d'autre part, s'effectuait en cumulant la fonction de maître d'ouvrage et celle de maître d'œuvre pour ses réalisations. Désormais, et pour la première fois dans le domaine de l'habitat, l'État se positionne ouvertement en catalyseur des autres acteurs du secteur, en lançant en particulier le partenariat public-privé (PPP). De plus, il invite les collectivités locales et certaines catégories de populations concernées (bidonvillois)²⁷¹ à s'impliquer plus activement (HCP/CERED, 2004, p.1).

L'objectif du PN 200 000 L est de fournir des logements sociaux²⁷², c'est-à-dire accessibles en principe à des ménages ayant un revenu mensuel inférieur à 3 600 DH. Les destinataires prioritaires en sont donc les couches moyennes inférieures et défavorisées. L'État prend en charge une partie du taux d'intérêt des prêts aux acquéreurs, faisant ainsi en sorte que ces taux soient plafonnés à 6% pour les ménages jusqu'en 2012. De même, des facilités de crédit et d'accès aux terrains domaniaux (30% à 50% d'abattement par rapport au prix établi après expertise de l'administration des Domaines de l'Etat) sont offertes aux promoteurs privés et publics afin de les encourager à produire des logements dans le cadre de ce programme ; une série d'exonérations fiscales fort attractives leur est également accordée. Les promoteurs doivent cependant avoir des capacités d'investissement élevées, car pour bénéficier des aides dans le cadre de ce programme, il leur faut s'engager sur la réalisation d'un minimum de 3 500 unités d'habitat. C'est donc la fraction des grands promoteurs qui est favorisée.

Le programme des 200 000 logements n'a que partiellement répondu aux espérances, car il ne règle pas le problème de la production de logements économiques pour les ménages à faibles

²⁶⁹ Cf. le Point 4 de la Section A du Chapitre II qui traite de la relation entre la production des zones résidentielles étudiées et les politiques publiques.

²⁷⁰ Cf. le Point 3 de la Section B du Chapitre II qui traite du projet de ville nouvelle de Tamansourt.

²⁷¹ Financièrement et moralement dans les opérations de lutte contre l'habitat insalubre.

²⁷² C'est-à-dire d'une superficie maximale de 100 m² et d'une valeur immobilière totale maximale de 200 000 DH.

revenus, à savoir ceux qui ne peuvent apporter de garanties financières suffisantes pour obtenir un prêt bancaire (Gheris M., 2005). D’une façon générale, le PN 200 000 L révèle le dilemme dans lequel est prise la politique du logement social au Maroc : le concept officiel de « logement social » énonce des normes d’accès qui dépassent les capacités économiques des ménages économiquement les plus faibles. Étant donné que le PN 200 000 L a fixé, dès son instauration, un plafond de revenus à 3 500 DH pour éviter les glissements des cibles des acheteurs (qui avaient été repérés par les autorités suite à la mise en place des dispositifs précédents), les logements n’ont pas pu être « récupérés » par les autres segments des catégories sociales intermédiaires comme cela était le cas auparavant. Du coup, une fois que le manque d’acquéreur solvable fut avéré, la participation des promoteurs privés au programme a stagné.

Toutefois, le temps a été suffisamment long (1995-2000) pour que les promoteurs privés puissent profiter du système mis en place. Le programme a en fait constitué une réelle opportunité, car il a entraîné un « décollage » substantiel de l’activité des grands promoteurs comme c’est le cas d’Anass Sefrioui (Groupe Douja Promotion-Addoha) qui a participé à la construction de l’Atlas Golf Resort (zone d’étude n°2) ou d’Ahmed Jamaï²⁷³ (Groupe Anassi-Jamaï) qui a bâti, comme on l’a montré dans le Chapitre II, de nombreux logements à Tamansourt (zone d’étude n°3). Nous retracerons leur parcours et l’influence des politiques publiques du logement sur leur activité dans le Chapitre IV, à l’occasion de l’analyse de la production de l’urbanisation *via* les pratiques des producteurs.

Il faut saisir la mesure des avantages accordés pour évaluer l’ampleur du « cadeau » fait aux grands promoteurs par le souverain. Comme le précise le Haut Commissariat au Plan, l’échec de ce programme a épargné à l’État des dépenses budgétaires jugées excessives, car, dans l’hypothèse où chaque année 20 000 logements auraient été livrés sur le marché et revendus dans le cadre de ce programme, l’État aurait alors été dans l’obligation de déboursier, entre 1999 et 2012, 1,3 milliard de DH annuellement en contrepartie des ristournes d’intérêts et des exonérations fiscales accordées tant aux promoteurs qu’aux acquéreurs. Une telle somme équivaut à 5 fois le montant annuel du budget d’investissement de l’Habitat tel que mesuré au début des années 2000 (HCP/CERED, 2005, p.8).

²⁷³ On peut ainsi lire dans la presse : « À ses débuts, le promoteur effectuera quelques opérations isolées de construction et viabilisation de lotissements. Le vrai décollage n’intervient que vers 1995-96 à la suite du discours de feu Hassan II annonçant l’opération des 200 000 logements. Cette date marquera d’ailleurs l’envol réel de toute l’activité. A cette époque, le Groupe Jamaï lancera son premier programme de logements économiques, Anassi, dans le périmètre de Sidi Moumen. C’était dans le cadre d’une convention signée avec le ministère de l’Habitat et portant sur 3 500 logements » (source : « Le groupe Jamaï tenté par les sirènes de la Bourse », *L’Économiste*, n° 2474 du 28/02/2007).

Quoi qu'il en soit, ou plus exactement, quel qu'en soit le prix, la politique publique de l'Habitat social occupe une place primordiale sur la scène politique, en combinant préoccupations sociales et impératifs sécuritaires, dont le principe de « contenir les villes » (Rachik, 1995).

3. Les années 2000 : le vœu de « démocratisation sociale » de Mohamed VI

Bien que le règne de Mohamed VI corresponde, à ses débuts, à une amélioration de la croissance économique²⁷⁴, le pays connaît encore de sérieuses difficultés structurelles qui se répercutent sur le quotidien de nombre de citoyens marocains. Selon les statistiques disponibles et diffusées par la Banque mondiale, au Maroc en 2009, 2,8 millions de personnes vivaient en dessous du seuil de pauvreté (soit vivant avec moins d'un dollar par jour) et 5,4 millions de personnes étaient vulnérables (soit les personnes situées dans la tranche juste au-dessus du seuil de pauvreté). En cumulant les deux catégories, c'est bien plus du quart de la population marocaine qui se trouve dans une situation peu enviable. Et, l'insécurité économique se conjugue à une précarité qui recouvre les aspects non monétaires comme l'accès à la santé, à l'éducation²⁷⁵, à un logement décent, et aux services de base, etc.

En juillet 1999, Mohamed VI accède au trône et acquiert rapidement le surnom de « roi des pauvres ». L'attribut se réfère aux activités caritatives qu'il avait menées en qualité de prince héritier. Après son intronisation, le monarque s'est autorisé « un droit d'inventaire » sur le règne d'Hassan II caractérisé, comme nous l'avons déjà dit, par le creusement des disparités sociales sous l'effet des PAS et de l'intensification de la libéralisation économique.

Comme l'a fait en son temps son père, Mohamed VI s'est alarmé des possibles déstabilisations politiques que les inégalités sociales pourraient faire courir au régime, et ce d'autant plus que les mobilisations, plus ou moins protestataires, se multiplient ou persistent, comme le prouve le mouvement *des diplômés chômeurs* qui s'est durablement installé dans l'espace de la contestation (Emperador Badimon M., 2011). Ces diplômés sans travail témoignent des frustrations, selon S. Cohen (2004), d'un processus de déclassement social des enfants de classes moyennes qui avaient émergé à la faveur de l'État développeur. En effet, selon l'auteur, ces derniers considèrent,

²⁷⁴ Disons, pour être plus précise, une stabilité de la croissance économique qui oscille autour d'une moyenne annuelle de 4% de croissance du PIB entre 1999 et 2005, alors que, durant les années 1980 et 1990, les comptes-nationaux étaient particulièrement instables du fait d'une grande variabilité du secteur agricole. A titre d'exemple, en 1988, la croissance économique était de 11%, tandis qu'elle était négative à -2% en 1987 (source : *Comptes nationaux : croissance (base 1980)*, HCP, 2013).

²⁷⁵ Le Maroc est classé parmi les derniers pays du monde en ce qui concerne l'indice du niveau d'éducation : malgré une amélioration de la situation, en 2009, 32% de la population âgée de plus de 15 ans étaient encore répertoriés comme analphabètes.

généralement, que l’État a le devoir de les employer – comme il l’avait fait, en son temps, en recrutant en masse dans le secteur public.

Toutefois, à la différence de Hassan II, Mohamed VI préfère compenser que réprimer : l’exemple le plus frappant est la façon dont les attentats du Casablanca de 2003 furent suivis du lancement de deux grands chantiers : l’Initiative nationale pour le développement humain (INDH), annoncée par le souverain en 2005, à la date anniversaire de ces attentats ainsi que le Programme Villes sans bidonvilles²⁷⁶ qui vise à résorber l’ensemble des bidonvilles marocains à l’horizon 2012. Si Hassan II a initié à la fin de son règne le chantier de la démocratisation politique, son fils entend mener celui de la démocratisation sociale, et, en particulier, celui de la justice sociale²⁷⁷. C’est dans ce contexte, une fois encore réformiste, qu’émerge une nouvelle mise en récit de la classe moyenne.

a. Le « retour » des classes moyennes et l’objectif de leur élargissement

À la croisée des réorientations de l’action publique du régime telles qu’initiées par Mohamed VI et de l’accroissement des mobilisations sociales, la « question sociale » s’enracine dans le débat politique pour devenir, en reprenant l’analyse de M. Catusse, « une affaire d’État, dans les deux sens du terme » (2011, p.66). Ces nouvelles préoccupations conduisent le pouvoir central à s’engager dans un effort d’objectivation de la société marocaine²⁷⁸, qui s’accompagnent de la réalisation de nombreuses enquêtes, commandées au Haut commissariat au plan par le monarque ou les ministres, et dont les principales portent sur la jeunesse, les valeurs de la société marocaine, les classes moyennes, les revenus et les niveaux de vie, les Marocains résidents à l’étranger (MRE), les femmes²⁷⁹, etc.²⁸⁰

²⁷⁶ Les modalités de mise en œuvre de ce Programme, en particulier, et les politiques de l’habitat social au Maghreb en général, sont analysées par J. Le Tellier (2010).

²⁷⁷ Ainsi, dans son discours d’ouverture de la première année de la 7^{ème} législature, le roi précise sa vision de la démocratie aux parlementaires de la nouvelle Chambre des représentants : « *La démocratie n’est pas une fin en soi, mais plutôt un instrument pour favoriser la participation populaire à la gestion de la chose publique, et pour susciter une mobilisation pour le développement. La démocratie que Nous appelons de Nos vœux n’atteindra sa plénitude que lorsque Nous viendrons à bout de ses entraves structurelles, en l’occurrence, l’analphabétisme et la pauvreté [...]* » (souligné par nous). (<http://www.maroc.ma>)

²⁷⁸ *A contrario*, Hassan II luttait activement – et parfois violemment – contre les visions politiques (notamment marxistes) et inévitablement contre les travaux sociologiques qui tendaient à mettre en avant les inégalités qui résidaient au sein du corps social. Comme P. Signoles et M. Tozy nous l’ont fait savoir, c’est ainsi qu’en 1972, à l’occasion de l’arabisation de l’enseignement supérieur et des manifestations d’oppositions menés par les sociologues Guessous et Khattibi que l’Institut de sociologie a été fermé (c’était le seul au Maroc). Toutefois, la sociologie n’a pas été interdite en tant que telle, il y avait, par exemple, des sociologues à l’Institut National d’Agronomie et Vétérinaire Hassan (dont N. Bouderbala et P. Pascon).

²⁷⁹ Parmi les nombreuses enquêtes menées par le HCP, au cours de la dernière décennie, on peut noter par exemple : *Les adolescents et la pratique du loisir* (2004) ; *Etude sur les adolescents dans les milieux semi-urbain et rural de Marrakech* (2004) ; *La Femme marocaine en chiffres : tendances d’évolution des caractéristiques démographiques et socioprofessionnelles* (2008) ; *Les liens économiques et sociaux des Marocains résidant à l’étranger avec le pays d’accueil* (2007) ; *Les classes moyennes marocaines* (2009)...

²⁸⁰ Tous les rapports cités sont facilement accessibles sur le site internet du HCP (<http://www.hcp.ma>). Pour obtenir une vision d’ensemble des travaux développée par les experts destinés à éclairer les autorités sur la société marocaine, on peut

À la lumière de ces travaux qui révèlent chacun pour sa part l'évolution à plusieurs vitesses des différentes composantes de la société marocaine, il devient possible pour les pouvoirs publics d'attribuer un sens général au mouvement des diplômés chômeurs : pour atteindre la paix et la justice sociales, il ne suffit plus de se contenter d'une politique sociale qui vise les plus démunis, car les populations plus éduquées et les couches intermédiaires doivent être intégrées en tant que telles dans les catégories de l'action publique, sans quoi le risque est grand que leur déclassement se poursuive. En outre, ces analyses mettent en évidence le manque de perspectives d'évolution sociale pour les plus pauvres, le modèle de richesse que projettent les catégories supérieures leur apparaît inatteignable. Donc, proposer aujourd'hui des « filets de protection » à la classe moyenne actuelle favorise cette dernière, mais revient, également, à offrir une perspective d'avenir aux démunis. D'où découle l'idée d'« élargissement » des classes moyennes. Les discours évoluent dans cette direction dès les années 2007/2008. Lorsque le roi préside l'ouverture de la première session de la 5ème année législative de la 8ème législature, il précise ainsi son objectif :

« La consolidation de la *justice sociale* et territoriale, que Nous appelons de *nos vœux*, passe inévitablement par le renforcement des politiques sociales de lutte contre la pauvreté [...] et par l'*élargissement de la base de la classe moyenne* »²⁸¹ (souligné par nous).

Cette focale mise sur la classe moyenne permet de proposer un projet de société qui repose sur le même principe théorique que celui porté par le projet de « développement » du pays élaboré à l'Indépendance :

« La classe moyenne constitue, en effet, le socle sur lequel repose l'équilibre social, et le moteur du développement et de la modernisation »²⁸².

Sur le plan de la reconnaissance politique – et sociologique – des classes moyennes, le discours royal du 30 juillet 2008 constitue un moment fort, car le roi y donne « Ses Hautes Instructions au Gouvernement » dans le but :

« de veiller à ce que toutes les politiques publiques soient stratégiquement vouées à l'élargissement de la classe moyenne, pour qu'elle soit le socle de l'édifice social, la base de la stabilité, et un puissant catalyseur de la production et de la créativité ».

Dans cet extrait du discours du roi, on trouve la résurgence d'une vision axiomatique des théories du développement défendues par les institutions financières internationales²⁸³ – mais aussi

se reporter au rapport dit du « Cinquantenaire » qui met en relief l'ensemble des entrées mentionnées ici dans un objectif prospectif (Royaume du Maroc, 2006).

²⁸¹ Discours de SM le Roi présidant l'ouverture de la première session de la 5ème année législative de la 8ème législature.

²⁸² Enoncé le 30 juillet 2008.

²⁸³ Dans un court extrait publié par la presse, on peut, par exemple, se faire une idée de la vision du Fond monétaire international (FMI) vis-à-vis des classes moyennes : « Christine Lagarde directrice du FMI a insisté sur le rôle de la classe moyenne, moteur du développement dans des pays comme le Maroc dans lesquels, a-t-elle déploré, la classe moyenne s'appauvrit. « La classe moyenne permet de renforcer la cohésion (...) Elle est un vivier pour les entrepreneurs. Or, sa part dans ces pays (arabes) demeurent faibles » a déclaré la patronne du FMI, estimant que les récents soulèvements arabes s'expliquent en partie par la faiblesse de cette classe moyenne. « Les fruits de la prospérité doivent être redistribués. Il faut donner à la population les moyens de gravir les échelons social » a déclaré Christine Lagarde. [...]. Cette parenthèse sociale

par certains chercheurs en sciences sociales – qui posent les classes moyennes des pays dits du « Tiers-monde » comme étant « à destinée prométhéenne »²⁸⁴ et, particulièrement parce qu’elles seraient caractérisées par un goût de l’action et du changement (Halpern M., 1963 ; Leca J., 1990 ; Loaeza S., 1985 ; Durand-Lasserve A. *et al.*, 1985 ; Zghal A., 1980...). Par cette caractéristique-là, elles sont considérées comme singulièrement dynamiques et entrepreneuses²⁸⁵. L’ouvrage publié en 2004 de la sociologue S. Cohen sur l’émergence d’une classe moyenne globalisée au Maroc participe d’ailleurs de cette réactualisation.

En vérité, le réemploi du terme « classe moyenne » fait partie du renouvellement du récit sur le développement du Maroc. Ainsi, on peut lire dans le discours tenu par le monarque le jour de la Fête du Trône de 2008 :

« Nous sommes donc plus déterminé que jamais à veiller à ce que notre pays dispose de nouveaux atouts en matière de développement et dans le domaine institutionnel, pour opérer un saut qualitatif déterminant lui permettant d’entrer de plein pied dans le processus de mondialisation, de s’inscrire ainsi dans le nouveau créneau de l’écodéveloppement, de gagner le pari de la bonne gouvernance et d’assurer l’élargissement des classes moyennes »²⁸⁶ (souligné par nous).

Le discours sur le développement, toujours empreint de l’axiomatique managériale, est également renouvelé par la mise en avant de nouveaux concepts de l’action publique comme « l’écodéveloppement » et de la « bonne gouvernance »²⁸⁷.

Aussi, tout autant que les morceaux choisis des trois discours de Mohamed VI donnent à voir le contenu de la grille d’analyse employée par les Hautes autorités pour « classer » le réel, ils éclairent aussi le cadre général de la sensibilité « sociale » du monarque. On peut y lire le parti pris idéologique, que l’on pourrait qualifier de « post-ajustement structurel » qui consiste à inventer des dispositifs pour parer aux décrochages patents entre production de richesses et progrès social.

refermée, Christine Lagarde, venue accompagnée d’une délégation du FMI, est revenue aux fondamentaux de l’institution de Bretton Woods qui prône la diminution du rôle de l’État en réduisant notamment au maximum les subventions. « L’État doit se cantonner à un rôle régulateur pour favoriser le privé source d’emploi », a déclaré Christine Lagarde se félicitant de la réforme des régimes de subventions engagées par le Maroc » (source : « Lagarde au Maroc : « la classe moyenne s’appauvrit », Menara.ma, 08/05/2014 [consulté le 9 mai 2015]).

²⁸⁴ Toutefois, certains auteurs se positionnent à distance de ce principe adopté par certains « maghrébologues ». Par exemple, N. Abdi qui déplore « les recherches magnifiant la classe moyenne et une certaine élite qui en serait le substratum passé et présent » considère que « Le caractère quasi éphémère de la classe moyenne en tant que telle dans une société dépendante, joint au fait que cette société est généralement considérée comme destinée plus que toute autre à être « révolutionnée », dicte souvent un usage circonstancié du terme de « classe moyenne » ». (Abdi N., 1985, p.93-94, souligné par nous).

²⁸⁵ Paradoxalement, malgré leur trait entrepreneurial, ces dernières sont aussi décrites par les mêmes auteurs comme inféodées au politique et tutélisées par l’administration, incapables non seulement de mener une révolution sociale mais d’être des acteurs attendus de la modernisation.

²⁸⁶ SM le Roi Mohammed VI, *Discours à la Nation à l’occasion de la Fête du Trône*, ss date, <http://maroc.ma>

²⁸⁷ Ces catégories sont devenues, on l’a vu dans le Point 3 de la Section B du Chapitre II qui porte sur la zone d’étude située au sein de la ville nouvelle de Tamansourt, des normes de référence pour l’action d’Al Omrane Marrakech que l’on peut regrouper au sein du concept de développement durablement fortement employé dans les discours de l’opérateur.

Les considérations sociales du souverain sont, d'une part, à relier aux possibilités économiques qu'elles ouvrent. La classe moyenne doit être, dans cette perspective, un acteur productif et une cible de consommateurs participant à la croissance économique²⁸⁸. D'autre part, elle doit aussi constituer la clé de voûte d'une stratégie de stabilisation sociale ; elle est de la sorte perçue comme la garantie de la perpétuation du régime²⁸⁹. Pour le roi, et les membres de son cabinet, son élargissement apparaît politiquement et économiquement souhaitable, sinon indispensable, pour le maintien de leur position.

Une fois les classes moyennes posées officiellement comme couche-cible des politiques publiques, mieux les connaître devient rapidement un impératif, d'autant qu'elles demeurent jusqu'à là passablement inconnues ou, plus précisément, méconnues des autorités du fait qu'elles avaient pendant longtemps été invisibles dans le débat public, politique et académique²⁹⁰. C'est pourquoi plusieurs organismes publics ont essayé de mieux les définir, d'en mesurer leurs poids, « *d'analyser leurs caractéristiques socio-économiques, la nature de leur évolution et de ses facteurs* » (HCP, 2009).

b. Dire et lire les catégories intermédiaires : les classes moyennes galvaudées ?

En 2008, le roi a assigné au haut-commissariat au Plan la tâche de « *définir la classe moyenne marocaine* »²⁹¹. La commande relevait d'une certaine urgence, car il fallait disposer rapidement d'une définition de la classe moyenne pour connaître précisément le poids qu'elle représentait dans la société marocaine et envisager, à partir de là, les implications politiques des mesures qui seraient prises à son attention.

De ce fait, l'étude du HCP s'est intéressée uniquement à la répartition des revenus déclarés telle qu'elle ressortait de l'exploitation des données de l'enquête nationale sur les revenus et les niveaux de vie réalisée en 2006/2007. Cette enquête fut très difficile à mener pour l'institution statistique, tant les réticences des enquêtés à informer leurs revenus avaient contrarié la récolte des données²⁹². Aussi, quand le HCP dû conduire, dans l'urgence, l'étude sur les classes moyennes, les résultats de

²⁸⁸ L'idée que les classes moyennes abondent la croissance économique est répandue y compris parmi les acteurs économiques qui voient derrière la classe moyenne « *l'espoir d'un véritable moteur pour l'économie* » : « *Dotée d'un certain pouvoir d'achat et de préoccupations qui dépassent celles de la survie, elle est en mesure de consommer une multitude de biens ne relevant pas des besoins de première nécessité* » (Extraits d'entretiens dans les conditions décrites p.247 avec la directrice marketing de Marwa, chaîne marocaine de prêt-à-porter, et avec le directeur communication de Sama Dubaï, société émiratie d'aménagement).

²⁸⁹ Les relativement faibles effets, sur la structure du pouvoir en place, du mouvement de contestation du « Printemps arabe » de 2011 lui donneront raison.

²⁹⁰ Les propos que nous a tenus D. Effina (conseiller du président d'Al Omrane) illustrent en creux la *terra incognita* que cette population semblait représenter, préalablement, pour les instances de niveau national : « *Enfin, maintenant, on sait qu'il y a une classe moyenne* », nous dira-t-il au cours d'un entretien.

²⁹¹ Intervention d'A. Lahlimi Alami pour présenter les résultats de la publication, haut-commissaire au Plan : *Les classes moyennes marocaines caractéristiques, évolution et facteurs d'élargissement*, Rabat, le 6 mai 2009.

²⁹² Ce qui explique en partie sa publication tardive (fin 2011).

l’enquête nationale sur les revenus n’étaient pas encore publiés. Or cette situation a créé une certaine pression sur les résultats de la publication de l’étude sur les classes moyennes marocaines demandée par le souverain.

En effet, l’étude sur les classes moyennes marocaines place les curseurs de cette couche sociale entre 2 800 DH et 6 737 DH par ménage et par mois. Autrement dit, si l’on en croit le rapport du HCP un ménage gagnant plus 7 000 DH par mois ferait partie de la catégorie sociale « *la plus aisée* » ; donc, le plancher de la population « *la plus riche* » du Royaume (nous reprenons ici les termes du rapport) se situerait à 7 000 DH par ménage et par mois. Ce choix statistique permet de « moyenniser » les bas revenus, d’abaisser les hauts revenus et donc de raboter l’image des inégalités sociales. L’exercice a permis aux autorités de conclure, au travers un communiqué de presse amplement diffusé, que « *les classes moyennes marocaines regroupent 53% de la population* »²⁹³. L’enjeu politique de cette annonce est évident : il permet de gommer les écarts sociaux concrets et de diffuser l’idée, dans l’opinion publique, que les injustices sociales s’atténuent ; autrement dit, que la politique gouvernementale répond efficacement à l’orientation de justice sociale fixée par le roi.

Plus subtilement, l’emploi du terme de « classes » longtemps rejetées par le pouvoir permet à sa façon de légitimer le régime actuel qui s’énonce comme démocratique et tout spécialement de témoigner de son ouverture vers une pensée dite « de gauche »²⁹⁴. Preuve en est la publication du HCP qui commence, d’entrée de jeu, sur la manière dont l’approche marxiste envisagerait la structure de la société marocaine. En première analyse, et compte tenu du silence sur le terme de classes auquel s’astreint l’analyse académique et politique dominante, la terminologie utilisée paraît ici exceptionnelle. Toutefois, l’occasion est bonne pour que l’organisme-expert produise un discours non contestable - car produit par des experts (et non par le politique) - sur les classes sociales. Le discours évacue cependant rapidement la question de la lutte des classes, laquelle en effet, selon l’institution publique, ressortirait d’une conception « *binaire* » et « *dépassée* » (*op.cit.*, p.3 et 4) - même si cette position du HCP nie pourtant *de facto* l’actualité des mouvements contestataires et sociaux qui se déroulent au moment même de l’étude. L’institution opte pour une interprétation qu’elle considère comme plus actuelle et mieux à même de rendre compte de la complexité sociale –

²⁹³ « Les classes moyennes regroupent 53% de la population », *Le Matin*, 07/05/2009.

²⁹⁴ L’image de Mohamed VI construite, depuis son plus jeune âge, est organisée de telle sorte qu’elle suggère à l’opinion publique que le souverain a des affinités avec la gauche (dont le père a été pendant longtemps un farouche opposant). Ainsi on peut lire dans la presse : « *Mohamed VI, un Prince de gauche ? Grâce à son cercle d’amis (dont Fouad Ali El Himma), le prince héritier s’ouvre progressivement sur les partis de la gauche marocaine. Le 6 janvier 1997 [période de la préparation d’un gouvernement d’alternance par Hassan II], il préside au siège de la Fondation Abderrahim Bouabid [ex-premier secrétaire général de l’USFP] l’ouverture des travaux d’un Forum international sur les transitions démocratiques dans le monde* » (source : « Histoire. La fin de Hassan II ou l’autre printemps marocain », *Tel Quel*, 13/12/2012).

et qui serait donc plus pertinente. Elle fait reposer son choix sur la littérature académique. Cette dernière, gage de valeurs scientifiques et techniques, permet de justifier « par l'évidence » l'orientation « économiciste » de l'analyse choisie par le HCP. Voici un extrait du propos :

« On peut dire schématiquement que la grille d'analyse marxiste a été quasiment dépassée dans les travaux sur les stratifications sociales parmi des auteurs anglo-saxons et l'est pratiquement parmi les économistes et sociologues contemporains. Ces travaux tirent leur fondement et leur substance de l'émergence de nouvelles activités économiques avec la complexification croissante des structures socioprofessionnelles des sociétés post-industrielles et la montée de l'économie de la connaissance où le poids de nouvelles catégories sociales [sous-entendues : les classes moyennes] devient prépondérant dans les sphères économique, sociale, culturelle et politique ».

C'est dans ce contexte [de réflexion] [celui précité plus haut] que le concept de « classes moyennes » (au pluriel) a été valorisé et a donné lieu à des analyses *plus élaborées* permettant une meilleure connaissance des caractéristiques et des stratégies de ces classes dans leur diversité socioprofessionnelle, culturelle et politique. L'étude de leurs pratiques en rapport avec le marché de l'emploi, les modèles de consommation et les programmes électoraux, en particulier, a répondu aux besoins de divers centres d'intérêt et en particulier des opérateurs dans les domaines du marketing commercial et politique. Ceci a modifié l'image des classes moyennes qui sont, de plus en plus, perçues comme un facteur déterminant de la croissance économique, la stabilité sociale et le progrès culturel. *C'est ainsi que, désormais, les classes moyennes sont identifiées, beaucoup moins, sous l'angle des inégalités sociales, et qu'elles sont analysées selon une approche économique privilégiant les critères de répartition des revenus et des niveaux de vie. C'est à travers cette approche que s'opère [autrement dit : que le HCP opère à] la délimitation statistique des classes moyennes, l'analyse de leur poids et de leurs caractéristiques socio-économiques ainsi que la nature et les facteurs de leur évolution ».* (HCP, 2009, p.3 souligné par nous).

En fait de complexité, il s'agit plutôt d'un lissage du social, une façon commode d'effacer la figure du « sablier »²⁹⁵ qui décrit la société marocaine si bien que l'effet d'annonce a, en réalité et sans jeu de mots, moyennement fonctionné. L'économiste D. Benali s'est ainsi offensé dans la presse :

« En apprenant les statistiques de l'étude présentée dernièrement par le Haut commissariat au Plan, on ne peut qu'être surpris. Ces chiffres sont exagérés. Ils reflètent la structure sociale d'un pays développé [...]. Le Maroc est une société en sablier. Celle-ci est caractérisée par une grande majorité de pauvres, une minorité de riches et au centre une petite classe moyenne à l'abri de la précarité »²⁹⁶.

En réalité, si l'on s'accorde sur le principe d'affranchir l'évaluation de la part inconnue, mais supputée²⁹⁷, des revenus informels dans les revenus des classes moyennes, les ratios calculés par le HCP sont statistiquement justes. En effet, le HCP s'est contenté d'une logique mathématique puisque le rapport dégage une moyenne arithmétique et non des classes moyennes au sens sociologique et complexe du terme, qui serait définies par des critères croisés tels que ses conditions de vie, l'accès aux biens fondamentaux et de consommation, la possibilité d'investir pour l'avenir par l'éducation

²⁹⁵ Peraldi M., « Plus un sablier qu'une montgolfière », *Economia*, févr. 2009.

²⁹⁶ « Driss Benali : « On ne peut qu'être surpris face aux statistiques du HCP », *Aujourd'hui le Maroc*, n°1924, 15/05/2009.

²⁹⁷ Du fait du décalage entre les revenus et les dépenses déclarées dans l'enquête nationale sur les revenus et le niveau de vie (2011).

des enfants, son implication politique et la « conscience » des individus d’appartenance à une même catégorie sociale (Chauvel L., 2007). Au contraire de cela, pour reprendre l’analyse de K.-P. Sick, les résultats de l’étude du HCP alimentent l’usage de la notion de classe moyenne en tant que « slogan politique » plutôt qu’ils n’éclairent véritablement l’économie de ce groupe social complexe²⁹⁸.

Un même exercice d’objectivation de la classe moyenne a été demandé en parallèle par le roi du Groupe Al Omrane. Les analyses de l’économiste Driss Effina, qui a été chargé par cet organisme de définir la classe moyenne marocaine, ne corroborent pas avec celles du HCP. D’entrée de jeu, Driss Effina, conseiller à la Présidence du Groupe, nous dit privilégier le terme au pluriel, car, selon lui, on peut distinguer « trois segments de classes moyennes » et, au sein de ces dernières, des modes de vie très variables : des ménages diplômés ou non, très pratiquants ou quasiment laïcs, etc. De plus, il révoque le terme de classe pour privilégier celui de couche, moins « rigide », nous dit-il. Il complexifie la définition en s’attardant sur le bagage scolaire des ménages habituellement considérés comme de classes moyennes par les « sociologues ». À partir de ces considérations, il s’est efforcé dans son étude de combiner les critères économiques et d’éducation de la population.

Ainsi, Driss Effina nous dit-il :

« Les classes moyennes ou bien les couches moyennes sont normalement constituées d’une population qui jouit d’un niveau d’instruction moyen à supérieur et qui forment la cheville ouvrière de la société. Ce sont des ménages qui ont un pouvoir d’achat assez important. On les définit en termes de niveau d’instruction parce qu’ils doivent avoir un niveau conjugué à un pouvoir d’achat, bref, théoriquement ce ne sont pas des analphabètes. C’est un segment de population, qui tire l’économie vers le haut [puisqu’éduqué] pour consolider l’essor de la modernité et de la société. Donc, c’est une couche qui joue un rôle de levier, et de modernisation de la société, ce sont des gens qui ont un niveau d’instruction et qui ont un pouvoir d’achat. [...] ».

Driss Effina souligne encore le décalage de la réalité de la société marocaine avec cette classe moyenne « théorique » :

« En ce qui concerne ma définition des classes moyennes marocaines, je préfère commencer par la question du niveau d’instruction. J’ai découvert que les couches moyennes sont, pour moitié, constituées d’analphabètes. Si on retire les analphabètes des classes moyennes, la classe moyenne constitue un quart de la société au Maroc, alors que pour une bonne marche économique elle devrait constituer au moins 60 % de la société. Si on prend le pouvoir d’achat comme critère de segmentation sans trop se soucier de la question de l’instruction, cette part va jusqu’à 40 % dans le milieu urbain, dans quelques régions assez riches comme Rabat et Casa, etc. »²⁹⁹.

²⁹⁸ Ce procès d’usage classificatoire se rencontre dans l’histoire politique de nombreux pays européens dont les États se sont évertués à mettre en évidence les classes moyennes ou au contraire à éviter la notion en fonction des circonstances économiques et sociales (Sick K.-P., 1993).

²⁹⁹ Entretien réalisé en août 2008 au siège d’Al Omrane à Rabat.

Même si, on l'a vu, les classes moyennes ont davantage été redécouvertes que découvertes, l'étude que Al Omrane a réalisée permet à l'opérateur de l'habitat d'identifier et de penser le milieu social intermédiaire. Toutefois, cette étude est confidentielle et n'a donc pas pour objet d'être publiée: en effet, elle n'avait pas vocation à être médiatisée, mais à permettre à l'opérateur de définir sa stratégie vis-à-vis des classes moyennes. On ne peut que le déplorer, car si elle avait été publiée, cette étude aurait éventuellement permis d'introduire des nuances dans la vision « arithmétique » du HCP, laquelle, malgré tout a quelque peu marqué l'opinion publique. En effet, même si les analystes se sont offusqués à la lecture des résultats du HCP, il n'en reste pas moins que celui-ci a fixé dans les esprits les contours de la catégorie « classe moyenne ». De fait, quelques années plus tard, les critiques étaient oubliées et la définition mathématique du HCP s'est transformée en évidence, autrement dit, elle s'est essentialisée. À titre d'exemple, en 2013, on retrouve dans la presse l'ordre social proposé par le HCP énoncé de façon non discutable, y compris dans *Libre Afrique* qui se propose pourtant de poser « *un regard alternatif sur le continent africain* »³⁰⁰ et alors même que l'auteur de l'article est un universitaire (il s'agit d'Hicham El Moussaoui) qui se place dans une posture critique ainsi qu'en témoigne le deuxième paragraphe ci-dessous :

« Face à l'émergence d'une nouvelle classe moyenne aux besoins spécifiques, l'État semble décidé à satisfaire les besoins en logement de cette catégorie, qui pèse pour 53% de la population totale. Une catégorie dont le revenu mensuel est, selon le HCP, compris entre 2 800 DH et 6 763 DH »³⁰¹.

« La classe moyenne, représentant 53% de la population marocaine, souffre d'une sérieuse injustice en matière de logement, car c'est bien sur ce segment que la demande est la plus forte, mais également la moins satisfaite »³⁰².

Les institutions publiques n'ont pas été les seules à chercher à cerner les classes moyennes. En effet, leurs travaux ont été élaborés à un moment où la réflexion sur les classes moyennes marocaines se diffusait, et en particulier, celle conduite par le Centre Jacques Berque et le Cesem³⁰³ sous la direction de M. Peraldi et D. Ksikes – réflexion à laquelle nous avons associée³⁰⁴. L'étude du HCP ainsi que le discours royal très médiatisé à l'occasion de la Fête du Trône de juillet 2008 ont engagé un mouvement d'intérêt pour ce segment social. Cet intérêt a également donné lieu à des

³⁰⁰ <http://www.libreafrique.org/>

³⁰¹ « Immobilier : pauvre classe moyenne », *Les Échos*, 28/08/2013

³⁰² « Maroc : comment l'État exclut la classe moyenne du logement », *Libre Afrique*, 20/02/2013.

³⁰³ Centre de recherche de HEM *Business school*, <http://www.cesem.ma/>

³⁰⁴ Les réflexions ont été conduites dans un contexte de relatif déni de l'existence de catégories sociales intermédiaires au Maroc. Il apparaissait urgent aux yeux de l'équipe de recherche (formée avec des membres du CJB et du CESEM) de mettre la lumière sur ces populations « discrètes et méconnues ». Le dossier spécial intitulé « Les classes moyennes, c'est qui ? » publié dans *Economia* (février 2009) revient sur les prémisses du projet.

enquêtes journalistiques, mais aussi à des débats³⁰⁵ relevant plutôt de la recherche-action dans le domaine de l’intelligence économique, comme celui lancé par les *think tanks*³⁰⁶ Institut Amadeus³⁰⁷ et Club Entreprendre (lesquels regroupent des grands patrons de l’économie marocaine). À la même période, on constatait également une montée des interrogations au sujet des couches sociales intermédiaires en Afrique noire, notamment en Afrique du Sud, mais aussi au Kenya ou en Côte d’Ivoire, au Mozambique, et au Cameroun. Le regard porté sur les classes moyennes africaines s’est nourri de sensibilités et de disciplines différentes. On peut citer, par exemple, les travaux de J. et J. Comaroff (2010), mais aussi les investigations originales du photographe J. Bardeletti³⁰⁸. Au même moment également, l’émergence ou plutôt l’évolution des classes moyennes dans les pays des Suds, qu’elles soient africaines, indiennes ou chinoises, des classes fréquemment qualifiées de « nouvelles », ont fait l’objet de l’attention de la part de nombreux médias francophones³⁰⁹.

Tous ces travaux, études et analyses, quels qu’en soient les auteurs, privilégient l’identification des classes moyennes au Maroc et la détermination de leurs contours. Elles ont participé à ce que cette catégorie sociale redevienne socialement pensable et politiquement légitime. Les travaux du HCP tout particulièrement ont cherché à incarner (donner corps) à la parole royale en s’efforçant de demeurer en cohérence avec les analyses proposées par le pouvoir marocain ; c’est probablement ce qui justifie cette image d’un corps social soudé. Il s’agit donc pour le HCP de montrer une photographie de ce que la société « devrait être » plutôt que ce qu’elle est. Toutefois, le contexte de l’étude est celui d’un environnement institutionnel qui se veut « compétent » et qui requiert inéluctablement certaines exigences intellectuelles. La rigueur statistique et mathématique permet ainsi de construire une classe moyenne arithmétiquement irréprochable. La conséquence en est que

³⁰⁵ S’étant notamment déroulé au cours d’un colloque médiatisé intitulé « La classe moyenne : comment la faire sortir de l’ombre ? » tenu le 29 octobre 2008, qui se donnait pour objectif d’amorcer la réflexion sur l’importance de faire émerger une classe moyenne au Maroc et de trouver les moyens de la consolider.

³⁰⁶ Un *think tank* ou *laboratoire d’idées* est un organisme de droit privé ou un club ou cercle informel de réflexion en principe indépendante des partis, à but non lucratif, regroupant des experts et qui produit des études et des propositions dans le domaine des politiques publiques.

³⁰⁷ <http://www.amadeusonline.org>

³⁰⁸ « Les Classes Moyennes en Afrique » est un projet initié et mené par le photographe Joan Bardeletti, en collaboration avec différents partenaires. Il vise à comprendre et décrire qui sont les classes moyennes en Afrique, et en particulier leur lien avec le développement du continent, à travers un travail associant photographie, journalisme et recherche. Son travail a duré pendant plus de 20 mois, de 2008 à mi-2010. <http://www.classesmoyennes-afrique.org/>

³⁰⁹ Ce qui traverse l’ensemble des articles quel que soit le pays dont il est question, est l’émergence de deux phénomènes opposés bien qu’intrinsèquement reliés à la libération et l’internationalisation des économies nationales. Le premier est celui d’un processus de progression sociale d’une partie de la population qui a pu se greffer sur l’économie drainée par la mondialisation. À l’inverse, le deuxième correspond à un processus de déclassement social qui touche une autre partie des populations intermédiaires, à cause de la baisse de leur pouvoir d’achat et de l’augmentation des prix à la consommation, eux-mêmes liés à la restructuration de l’emploi public et des marchés de l’économie globalisée. J.C. Servant résumait ainsi le paradoxe dans un article intitulé *Mirage des classes moyennes africaines* et publié dans le Monde Diplomatique en août 2010 : « La Coupe du monde de football en Afrique du Sud, en juin et juillet derniers, cristallise la problématique des classes moyennes africaines. Elle a donné lieu à une foison d’articles célébrants le continent noir comme le nouvel eldorado d’entreprises occidentales en quête de débouchés. Mais, dans bien des pays où la consommation se développe, [...] les inégalités se creusent ».

la classe moyenne en tant que nouvelle catégorie de l'action publique du milieu des années 2000 répond d'une définition « au rabais » des classes moyennes marocaines. Aussi, pour paraphraser M. Catusse, on peut dire qu'« à travers cette épithète, c'est une forme dévoyée ou corrompue d'idéal-type qui s'impose (Catusse, 2006, p. 223).

En définitive, l'effort de caractérisation de la catégorie de « classe moyenne » – qui a plus contribué à « déterrer » les catégories sociales intermédiaires que les découvrir, a produit une définition de la classe moyenne marocaine, qui fait que l'emploi du terme classe moyenne apparaît galvaudé. En outre, dans ce contexte politique qui vient d'être exposé, l'énonciation discursive en dans ce contexte politique qui vient d'être exposé, l'énonciation discursive en termes de « classe moyenne » au singulier a un but performatif manifeste. Autrement dit, et en reprenant les mots de J.L. Austin, la parole des gouvernants ne consiste pas uniquement à dire quelque chose sur le monde, mais à agir sur lui (1991). Ainsi, parallèlement à la « *pratique discursive de catégorisation* », les différents ministères marocains s'appliquent à répondre à l'objectif fixé par le roi. À cette fin, ils s'engagent dans la mise en œuvre d'une série de mesures dédiées spécialement aux classes moyennes.

c. Agir en faveur de la classe moyenne

Le répertoire d'action politique destiné à favoriser l'élargissement des classes moyennes est varié³¹⁰. Il est composé de réformes qui concernent tant le domaine de l'auto-entreprise que celui du système de protection sociale, de l'embauche dans la fonction publique, de l'habitat et, de façon corollaire, dans le financement du logement par la facilitation de l'accès au crédit. Contrairement aux modalités d'action retenues par Hassan II, ces mesures plus récentes visant les classes moyennes déclinent la logique de « l'élargissement » au sens propre du terme. Elles ne se restreignent donc pas aux classes moyennes urbaines fonctionnarisées, mais elles concernent *la totalité du spectre concerné par la notion de classes moyennes*, y compris celles qui participent directement au secteur informel. Par exemple, en 2006, l'adoption d'une loi sur l'assurance obligatoire (AMO) envisage d'étendre à terme son champ d'application pour pouvoir toucher notamment les artisans et professions libérales, jusque-là essentiellement adressée aux fonctionnaires³¹¹ (Catusse M., 2005,

³¹⁰ Bien que, parfois limitées à des effets d'annonces, elles-mêmes suivies de frustrations en matière d'expérience vécue, ces mesures n'en neutralisent pas moins les ressentiments individuels et collectifs. Toutefois, en termes de *timing*, ces mesures visant les classes moyennes marocaines sont singulières dans le Maghreb, en effet, la Tunisie et l'Algérie ont déployé une politique d'élargissement des classes moyennes bien plus tôt (Catusse M., 2011). Ce *timing* peut, peut-être, expliquer la « résistance » du régime marocain par rapport à d'autres pays arabes face au Printemps arabes puisque la « révolution » a été actionnée par les catégories intermédiaires qui voulaient signifier leur mécontentement au pouvoir en place qui se désintéressait d'elles depuis une, voire deux, décennies.

³¹¹ « À l'inverse des situations tunisienne ou algérienne voisines où les régimes revendiquent des performances remarquables : près de 84% pour la Tunisie et de 87,4% pour l'Algérie » (Catusse M., Destremau B. et Verdier E., 2010.)

p.72). Dans le même ordre d’idées, trois fonds de garantie ont été créés pour permettre aux populations ne pouvant justifier de salaires réguliers d’emprunter pour acquérir un logement (le FOGARIM, FOGALEF, et le FOGALOGÉ³¹²). Ces réformes récentes des politiques sociales ont impliqué également l’affirmation du « droit au logement décent »³¹³ et des promesses d’embauche de diplômés chômeurs³¹⁴.

Toutefois, si avec la totalité de ces réformes sociales ou apparentées, les ressorts du « pacte social » semblent avoir changé au Maroc, les mesures effectives destinées aux classes moyennes respectent scrupuleusement l’orthodoxie néo-libérale. De fait, elles visent principalement à accompagner, très *a posteriori*, les effets de l’ajustement structurel et de la rigueur budgétaires en les rendant le moins insupportables possible et en « s’arrangeant »³¹⁵ pour que ces mesures augmentent l’activité des acteurs économiques. Par exemple, l’encouragement de l’habitat pour les classes moyennes offre de multiples avantages aux promoteurs immobiliers et non des aides directes aux auto-constructeurs qui chercheraient à solutionner par eux-mêmes la « crise du logement » qui les concerne. Aussi, l’État valorise-t-il la participation « citoyenne » des promoteurs immobiliers au déficit du parc de logements marocain en les invitant par une série d’avantages à construire des logements en masse. En ce sens, on peut faire un parallèle avec l’analyse « des marchés de la dépossession » qu’Irène Bono suggère à propos de la mise en œuvre de l’INDH : au nom de la promotion d’une éthique de l’entrepreneuriat citoyen, les citoyens se voient privés de ressources propres et notamment de droits sociaux collectifs et impersonnels. Le principe de « contractualisation » avec les entreprises se substitue à celui de « pacte social » avec les individus et leur communauté (Bono I, 2010).

³¹² Le FOGARIM, Fonds de garantie pour les revenus irréguliers et modeste, est un fonds destiné à favoriser l’accès au crédit immobilier des populations à revenus instables et informels. Le FOGALEF est le Fonds de garantie de prêts destinés à financer l’accès à la propriété des adhérents de la Fondation Mohamed VI de promotion des œuvres sociales de l’Education-Formation ; il a été créé pour les enseignants de la fonction publique. Le FOGALOGÉ, Fonds de garantie des prêts au logement en faveur du personnel du secteur public est destiné à l’acquisition de logements ou de terrains et/ou leur construction, « *en faveur de la classe moyenne et des Marocains Résidant à l’Etranger « MRE »* ». Les bénéficiaires des crédits ne doivent pas posséder de logement dans la wilaya ou la province où se situe le logement à acheter ou à construire. Le financement peut aller jusqu’à 100% du coût d’achat ou de construction du logement, y compris les frais annexes. La quotité de garantie s’élève 50% du crédit en principal et intérêts avec un plafond de 400 000 DH en principal. Les taux d’intérêt sont des taux fixes, déterminés par la banque tenant en compte de la garantie du Fonds. Les sûretés demandées sont l’hypothèque et la délégation de l’indemnité d’assurance-vie (source : <http://www.ccg.ma> [consulté le 14 février 2015]).

³¹³ Élevé par le roi au rang de « priorité impérieuse » lors du discours 20 août 2002.

³¹⁴ Au lendemain des manifestations du 20 février 2011, le gouvernement lance un vaste plan de recrutement des diplômés chômeurs.

³¹⁵ Pour reprendre l’expression « d’arrangements politiques » employée par M. Catusse (2011).

B. LA POLITIQUE RÉCENTE DU LOGEMENT À DESTINATION DES CLASSES MOYENNES (2002-2010) : VERS UNE SOCIÉTÉ DE PROPRIÉTAIRES

Au début des années 2000, la crise du logement revêt une acuité toujours aussi alarmante. Certains économistes de l'habitat évaluent le déficit à plus de 2 millions de logements tandis que la croissance de la demande est estimée à plus de 150 000 logements par an (Gheris M., 2005). Toutefois les chiffres émanant des autorités elles-mêmes se situent en deçà : le déficit serait annoncé de 1 200 000 logements et la demande annuelle seulement de 120 000 logements. Malgré ces écarts, pour tous les observateurs, le Programme national 200 000 Logements, qui était censé combler pour partie le déficit de logements,

« s'est révélé un demi-échec, puisque seule un peu plus de la moitié des constructions prévues a été réalisée (110 000 logements) et n'a profité qu'à la classe moyenne. Les critères imposés aux banques ne correspondaient pas au profil du client final, soit parce que les droits d'entrée exigés étaient trop élevés, soit parce qu'ils étaient inadaptés (par exemple l'exigence d'une feuille de paie alors que le secteur informel est prédominant dans l'économie marocaine) »³¹⁶.

À cela s'ajoute le constat que l'on peut faire « sur le terrain » d'un paradoxe frappant qui témoigne l'inanité d'une politique du logement basée principalement sur une stratégie qui vise principalement à atteindre des volumes de production sans se préoccuper d'autre chose. Une cadre de l'ERAC Tensift nous confie qu'« en 1999 on a produit 4 500 logements dans le cadre de ce programme et on n'arrivait pas à les écouler... ! »³¹⁷.

Face à ces constats relatifs d'insuccès, qui se produisent, rappelons-le, dans le contexte des pressions de l'« urbanisation sans développement » résultant des ajustements structurels (Delcourt L., 2007), le roi décide de faire du logement dit « social » une « priorité nationale » (discours le 20 août 2002). Dans la foulée, le gouvernement qui vient d'être constitué après les élections législatives de septembre 2002³¹⁸ s'empare de la question d'une façon qui se veut « volontariste » et « innovante »³¹⁹. La stratégie et les actions sectorielles de la politique publique dite de « l'habitat » et de « l'urbanisme » se voient appliquer à leur tour les paradigmes managériaux de la compétence, l'efficacité et le professionnalisme. C'est dans cet esprit « d'État compétent » (Sedjari A., 2002, p.15)

³¹⁶ *Habitat et logement social au Maroc*, Ambassade de France au Maroc. Mission économique de Casablanca, Fiche de synthèse, juin 2003.

³¹⁷ Entretien avec l'ancienne responsable Communication de l'ERAC Tensift, réalisé le 6 février 2006 à son domicile (Targa, Marrakech).

³¹⁸ Le Premier ministre sortant était A. el Youssoufi (USFP), et le Premier ministre entrant était D. Jettou (sans couleur politique, c'est-à-dire qu'il se présente sous la bannière des « indépendants »). Ce dernier est un homme politique marocain fort investi dans le milieu des affaires. Le processus électoral de 2002 est étudié par le menu dans Mounia Bennani-Chraïbi, Myriam Catusse et Jean-Claude Santucci (dir.), *Scènes et coulisses de l'élection au Maroc : Les Législatives 2002*, Paris/Aix-en-Provence, Karthala/IREMAM, 2005, 318 p.

³¹⁹ *Évaluation du programme national Villes sans bidonvilles : proposition pour en accroître les performances*, ONU-Habitat, 2011, p.5.

qui prévaut de plus en plus largement que le gouvernement décide de réformer la politique du logement. Même s’il concentre son attention quasi exclusivement sur le logement social, il veut que la logique qui préside à cette politique soit « intégrée », c’est-à-dire qu’il entend agir sur plusieurs leviers en même temps, et particulièrement, sur l’offre et la demande de logements sociaux, pour toucher les producteurs de logements ainsi que les acheteurs. Les mesures envisagées se situent à la fois sur le plan d’une réforme institutionnelle, sur celui du financement de la production et de l’achat avec une réforme bancaire à la clé, sur celui de l’accès au foncier et, enfin, sur celui de l’augmentation de la participation du secteur privé qui jusque-là se limitait, à quelques grands promoteurs [notamment, Douja Promotion (futur Groupe Addoha), Jamaï (futur Groupe Anassi Jamaï) et Alliance]. Est également envisagée l’adoption de mesures favorables à la rationalisation/industrialisation des modes de la construction par la refonte des opérateurs publics de l’habitat, et l’assouplissement des règles d’urbanisme.

1. Une nouvelle vague de réformes institutionnelles et bancaires

Dans un premier temps, la réforme, une de plus, est institutionnelle. La refonte de la politique de l’habitat débute par un renforcement, en 2002, des capacités et d’autonomie du secteur de l’Habitat au sein de l’organigramme gouvernemental. Il est alors établi que l’urbanisme ne peut être dissocié de la réflexion sur la production des logements puisque les normes d’utilisation du sol sont fixées par les documents d’urbanisme. Les deux secteurs, celui de l’Habitat et celui de l’Urbanisme, sont donc réunis en un ministère autonome, rattaché au Premier ministre « pour plus d’efficacité » (Cired, 2004). La réforme est également bancaire. Il s’agit d’élargir le nombre de banques autorisées à offrir des crédits immobiliers (à taux bonifié) afin d’intervenir sur le financement de l’achat des logements sociaux en améliorant la solvabilité des ménages pauvres ou à revenus irréguliers. Mohamed Gheris (2005), économiste marakchi, a étudié en profondeur les différentes mesures adoptées et il en fournit le résumé suivant :

- Généralisation des agréments et avantages déjà octroyés au Crédit immobilier et hôtelier (CIH)³²⁰ à l’ensemble des banques et sociétés de financement afin de les faire participer au financement de l’immobilier ;

³²⁰ Le financement *bancaire* du logement au Maroc a été pendant longtemps dominé par une seule institution, à savoir le CIH. Les autres banques ne s’y impliquaient pas du fait d’une règle implicite de cloisonnement des activités bancaires et de l’obligation explicite imposée par les autorités monétaires de plafonner leurs ressources disponibles pour le financement du logement. Ce plafonnement fut supprimé en 1994. Mais cette participation est demeurée faible jusqu’au milieu des années 2000 à cause du taux élevé de risques étant donné « l’absence de mécanismes d’appariement des ressources aux emplois » et des avantages dont bénéficiaient le CIH. En effet, le CIH a pu bénéficier d’une situation privilégiée dans la mesure où la mobilisation des ressources se faisait pour l’essentiel à partir du marché obligataire qui couvrait 50% de ses besoins, les autres 50% étant couverts par les lignes de crédits extérieures, les bons à moyen terme mobilisés auprès du système bancaire et par une partie de ses ressources propres. Le CIH sera donc pendant très longtemps au centre de l’expérience marocaine en matière de financement officiel du logement. Il est ainsi resté jusqu’en 1998 le principal établissement agréé

- Autorisation accordée au secteur bancaire de recourir aux emprunts obligataires et aux prêts internationaux garantis par l'État, afin de faire face aux contraintes du financement du logement social ;
- Mise en place d'un marché hypothécaire secondaire à travers la titrisation.

Concrètement les dispositions de gestion bancaires, résumées ci-dessus, ont permis à l'État de dégager des ressources financières qui ont autorisé la création des fonds de garantie (FOGARIM etc., cf. *supra*) dont les effets ont eu pour principale conséquence la révision des conditions du crédit bancaire pour des ménages à faibles revenus ou revenus irréguliers grâce à une augmentation de la durée des prêts et des quotas accordée à ces catégories sociales. Sur le marché bancaire, l'effet s'est rapidement sentir et un relatif phénomène de concurrence s'est installé : en quelques années à peine, la plupart des banques sont arrivées à proposer des crédits immobiliers (Photo 38), avec des taux abaissés aux alentours 6% les taux d'intérêt en 2007, ce qui est le taux consenti jusqu'alors aux seuls fonctionnaires.

Photo 38 La banque populaire est une des banques marocaines qui propose des crédits pour l'acquisition d'un logement



« La Banque populaire [travaille] pour vous ». « Grâce au crédit à l'habitat, nous sommes propriétaires de notre maison (prêt jusque 800 000 DH) ».

à distribuer des crédits bonifiés. Le financement du logement se caractérise également par une série de pratiques informelles dont l'efficacité a permis que se développe l'habitat informel (Gheris M., 2005).

2. Le PARHI pour les populations pauvres

En 2002, le gouvernement crée le PARHI (Programme national de Résorption de l’Habitat Insalubre). Il dispose de 28,86 Milliards de DH, le financement était conjointement assuré par l’État, le Fonds Hassan II³²¹, puis ultérieurement par le Fonds Mohamed VI³²², les collectivités locales et le Fonds de solidarité de l’Habitat – ce dernier étant alimenté par une taxe sur le ciment. Le PN 200 000 logements avait initié l’expérience de partenariat avec le privé en matière de production en masse de logements. Ce type de modalités va désormais être systématisé. Le secteur privé est, en effet, appelé à réaliser 60% des opérations et le nombre de constructions exigées pour bénéficier d’exonérations fiscales est fixé à 2 500 logements au lieu de 3 500 auparavant.

Le parent pauvre de cette politique reste une fois de plus le marché locatif puisque, en 2002, quand le CIH finançait 814 programmes immobiliers correspondant à 36 685 logements pour l’acquisition, il ne finançait qu’un seul programme immobilier de 10 logements destinés à la location³²³ !

En 2003, les pouvoirs publics décident d’accélérer le PARHI, un nouveau plan d’action rendu encore plus urgent après le 16 mai 2003³²⁴ afin de doubler le rythme de constructions et atteindre le cap des 100 000 logements par an³²⁵. Il est prévu la mise à la disposition des promoteurs privés d’environ 1 000 ha par an à un prix symbolique (pris sur les domaines de l’Etat). En contrepartie, ces derniers s’engagent à fournir des appartements à un prix de vente n’excédant pas 120 000 DH.

L’ensemble de ces mesures s’inscrit dans un contexte de volonté de désengagement de l’État du secteur du logement et de l’encouragement de l’initiative privée.

3. Mise en place de « contrats-programmes » avec les promoteurs immobiliers et renforcement des exonérations fiscales en leur faveur

L’institutionnalisation des partenariats « public-privé » dans le domaine de l’habitat, appelée par les recommandations sinon les exigences des institutions internationales, et qui a été inaugurée dans

³²¹ Ce Fonds « pour le développement économique et social » a été créé en 1999. Il vise à soutenir l’investissement des entreprises dans la « perspective d’accroître la capacité de financement des grands chantiers au Maroc » (source : <http://www.innov-ie.com> [site internet d’Intelligence Economique (IE) des Pôles de compétitivité de la Région Provence Alpes Côte d’Azur consulté le 1^{er} avril 2015]).

³²² Fonds créé par le monarque en 2000 destiné à la promotion des œuvres sociales de l’éducation-formation. Ce Fonds, comme l’a vu plus haut, permet également aux détachés auprès des départements ministériels de l’éducation nationale, de l’enseignement supérieur, de la formation des cadres et de la recherche scientifique de bénéficier de prestations sociales (source : www.fm6education.ma [consulté le 1^{er} avril 2015]).

³²³ Rapport annuel du CIH, 2002, p. 19.

³²⁴ Le 16 mai 2003 se produisent une série d’attentats quelques fois dits « terroristes » à Casablanca ; ils auraient été fomentés par des habitants de quartiers non réglementaires de la métropole.

³²⁵ Déclaration du gouvernement devant le Parlement le 21 novembre 2002.

le cadre du PN 200 000 logements, se trouve généralisée à partir de 2003. L'abandon de l'idée et des promesses de « l'État développeur » entérine le principe que l'État doit se départir de sa fonction de bâtisseur pour en priorité « *faciliter la tâche du secteur privé* » en se « *focalisant sur la gestion et la planification des projets* »³²⁶.

Les contrats de partenariat sont en théorie signés soit entre certains organismes sous tutelle et des promoteurs privés, soit entre certaines collectivités locales et des promoteurs privés. En pratique, compte tenu des faibles ressources des collectivités, les contrats-programme sont établis presque exclusivement entre les opérateurs publics de l'habitat et les promoteurs privés.

Aux faveurs déjà accordées par le programme national des 200 000 logements aux promoteurs privés qui réalisent des projets de logements sociaux d'envergure (cession des terrains à prix symbolique, exonérations de la taxe sur la valeur ajoutée, réduction du montant de l'impôt sur les sociétés, ristournes sur les droits d'enregistrement) sont ajoutées l'exonération totale de l'impôt sur les sociétés (IS) et les exonérations de la patente, des droits d'enregistrement et de la taxe urbaine. Ces exonérations ont été renouvelées par les lois de Finance qui se sont échelonnées jusqu'en 2007. Il convient de ne pas oublier, en outre, les aides fiscales qui ne sont pas couplées avec conventions de partenariat avec l'État puisque l'ensemble du secteur de la construction a bénéficié, jusqu'en 2008, d'une TVA de 14 % au lieu de 20 %. Le ministère des Finances évalue le manque à gagner à 538 milliards de dirhams entre 2002 et 2006³²⁷.

Pour signer une convention avec l'État, le promoteur doit s'engager à construire un minimum de 3 500 unités de logement social, mais ce chiffre a été abaissé à 2 500 puis 1 500. À l'époque, les logements produits dans le cadre des PPP ne devaient pas être vendus à un prix excédant 200 000 DH.

Les mesures cumulées depuis 1995 jusqu'au début 2004 ont permis la réalisation de 243 000 unités d'habitat social ; si la production réglementaire du logement avait jusque 1995 été prise en charge aux deux tiers par le secteur public, après, et ce jusqu'en 2007, 78 % de la production de logement dit « social » est réalisée par des entreprises privées³²⁸. Cette importante part prise par le secteur privé a permis, comme on le verra dans le chapitre suivant, le développement de la profession de promoteur immobilier privé à l'échelle nationale. Le système des PPP a surtout

³²⁶ D'après les termes mêmes du ministre délégué à l'Habitat mis en ligne sur le site Internet du ministère.

³²⁷ « Séminaire de restitution des résultats de l'étude sur l'évaluation du programme des 200 000 logements et des programmes conventionnés dans le cadre de l'article 19 », MHUAE-BET Ayad Étude, mars 2008.

³²⁸ MHUAE, 2008, *op.cit.*

favorisé un segment spécifique de la profession, les grands promoteurs, à savoir ceux qui sont en mesure de produire les volumes requis pour être partenaire de l’État³²⁹.

4. L’intrication de la politique de l’habitat et de la nouvelle « politique » de l’urbanisme

Les géographes et urbanistes travaillant sur le monde arabe s’accordent sur le fait que la période du début des années 2000 est marquée par un renouvellement et une multiplication des acteurs impliqués à titre divers dans l’action urbaine (Cattedra R., Legros O., Iraki A., 2010 ; Philifert P., 2010), dont la politique de l’habitat est un des volets. Si, comme on l’a vu, les promoteurs privés sont de plus en plus associés à la mise en œuvre de la politique de l’habitat – ils le seront ultérieurement à la conception même de ces politiques par le biais du lobbying opéré³³⁰ par la FNPI (fédération nationale des promoteurs immobiliers), les collectivités locales sont également mobilisées. Ces dernières sont appelées à faire de l’habitat social l’une des principales priorités dans leurs plans d’aménagement (PA) et à le mettre au centre du projet de mise à niveau des villes dans le cadre du nouveau concept de l’unité de la ville³³¹. Ce nouveau concept est issu de la réorganisation de l’appareil d’État à travers une politique de décentralisation qui confère aux collectivités locales des compétences plus étendues, censées leur permettre de participer à l’élaboration des politiques publiques sans toutefois les tenir très éloignées des autorités de tutelle - par l’entremise des walis (Philifert, 2005).

Conformément à l’esprit des réformes de décentralisation affichées par les pouvoirs publics, les agences urbaines sont censées faire le lien entre niveau central et niveau local et ont connu, à la faveur d’une certaine décentralisation, un essor à partir des années 2000. Elles tendent désormais à développer des stratégies territoriales et des expertises locales et affichent la volonté de sortir d’une logique fondée sur la gestion urbaine et la planification pour aller vers des démarches d’ingénierie

³²⁹ C’est la principale conclusion à laquelle arrive également Hend Ben Othman à partir de ses deux terrains de Tunis (Cité Ennasr II et grand programme d’Ain Zaghora) (2009).

³³⁰ Cf. le Chapitre IV qui s’intéresse aux pratiques des producteurs de l’habitat et, singulièrement, à celles de certains grands promoteurs immobiliers qui sont membres de la FNPI.

³³¹ Au Maroc, le principe de « l’unité de la ville » a été institué à partir de 2003. En effet, dans la période antérieure, le duo Hassan II-Basri (ministre de l’Intérieur) a fait éclater les structures municipales et administratives urbaines. Pour des raisons sécuritaires et de contrôle politique, il a multiplié les préfectures et les municipalités, transformant de simples quartiers en entités municipales. L’unité de la ville a permis de regrouper ces entités morcelées en une seule unité, d’obtenir un seul conseil municipal et avec un seul maire ayant pleins pouvoirs sur l’ensemble du périmètre municipal (Cattedra R., *op. cit.*, p. 83) – lequel regroupe dans le cas de Marrakech les arrondissements d’Ennakhil, Médina, Mechouar-Kasbah, Sidi Youssef Ben Ali, Menara, Guéliz qui étaient avant des municipalités (cf. Introduction du Chapitre II). Cette réforme institutionnelle correspond à la volonté de répondre aux problèmes liés à la fragmentation des politiques publiques sur les territoires locaux : manque de cohérence urbaine et de vision d’aménagement d’ensemble, éparpillement des moyens et prédominance de la logique de petits projets au détriment d’équipement structurants, attributions éclatées de la ville et mauvaise mobilisation des ressources locales. La démarche choisie conduirait dans l’idéal recherché à posséder une vision d’ensemble de la ville pour lui faire assumer le rôle de développement économique et social, un environnement propice pour les investissements tout en insistant sur le renforcement de la démocratie de proximité.

territoriale basées sur la médiation et la coordination des acteurs locaux, que les professionnels de l'urbanisme nomment volontiers urbanisme de projet ou parfois, urbanisme négocié.

La période des années 2000 est donc dominée par l'urbanisme opérationnel plutôt que de planification³³². Le monde des études et des professionnels de l'urbanisme³³³, partant du constat de l'éclatement et de l'inefficacité de l'action urbaine des années 1990, a appelé de ses vœux une conception de la ville en termes de projet - le « projet de ville » et recommandé une méthode d'action - la gestion urbaine par projets. Cette rhétorique du projet dans le champ de l'aménagement et de l'urbanisme est bien évidemment sous influence des modèles entrepreneuriaux de gestion des affaires publiques visant l'efficacité³³⁴. C'est dans ce contexte de vision renouvelée de l'urbanisme qu'émergent les divers programmes sectoriels de la politique de l'Habitat : PARHI, Villes sans bidonvilles³³⁵, Villas économiques³³⁶, etc. .

Aussi, les opérations de construction de logements sont appelées en théorie à s'inscrire dans le cadre d'une réflexion et d'un mode d'action propres au « projet urbain ». Les opérations d'habitat sont donc de plus en plus pensées en relation avec la logique de la technique de management par projets, laquelle fait intervenir un système complexe de partenariats entre le public et le privé. Une partie de ces projets sont caractérisés par un certain « gigantisme » du fait de l'étendue de l'assiette foncière sur laquelle ils se situent ; d'autres sont plutôt porteurs d'un fort capital symbolique (du fait

³³² C'est-à-dire un urbanisme qui repose sur un plan, à la fois géographique et programmatique, du développement futur des agglomérations. Théoriquement, ce plan est élaboré à partir d'un diagnostic et études prospectives du développement urbain et opte pour une stratégie urbaine en fonction de l'orientation que le gouvernement urbain souhaite donné à ce développement

³³³ Ainsi on pouvait lire dans la littérature produite par les experts du HCP : « *Malgré les nombreuses réformes administratives entreprises durant les trois dernières décennies, la gestion urbaine au Maroc est loin d'être maîtrisée. L'environnement institutionnel reste marqué par le centralisme, ce qui a donné lieu à la mise en place de structures administratives lourdes et rigides incapables de s'adapter à un contexte urbain mouvant et en constante évolution. Ces nombreuses défaillances de l'organisation administrative territoriale sont aggravées par le manque de coordination. L'administration locale est loin de constituer un ensemble homogène qui ajuste ses moyens à ses objectifs. Elle est plutôt constituée par une juxtaposition d'instances concurrentes, cloisonnées, qui se neutralisent au lieu de coopérer, ce qui les rend incapables de traduire leurs objectifs en projets concrets sur le terrain. La crise de la gestion centralisée de la ville ne peut être dépassée que si à l'avenir on redéfinit les bases du projet urbain. Celui-ci ne doit plus être imposé par le centre et ses ramifications territoriales, mais plutôt négocié avec les populations, les élus, les autorités locales, le secteur privé et les techniciens* » (source : *Dynamique urbaine et développement rural au Maroc*, HCP, 1998, p.245 (souligné par nous)).

³³⁴ Cette efficacité est à mettre directement en relation avec la doctrine et les méthodes conseillées par la Banque Mondiale en matière de développement urbain telles qu'elles sont contenues dans le « New Management Program ». Ce programme consiste à faire de la ville « *a level playing field for competition* » (un cadre concurrentiel équitable). Véritable codification de l'action urbaine, ce programme propose un modèle opérationnel idéal-typique à visée universelle. (Osmont A., 1995).

³³⁵ Le Programme Villes Sans Bidonvilles (VSB) engagé le gouvernement marocain en 2004 s'est d'abord consacré à la résorption des bidonvilles initialement ciblés et l'amélioration et ensuite des conditions d'habitat des ménages à faibles revenus. La mise en œuvre de ce programme répond des mêmes principes réflexifs qui sont soulignés dans la ndbp elle se décline selon la méthode de travail par « projet », intégrant en théorie une réflexion sur la ville comme unité d'action, un portage institutionnel transversal, l'intégration des populations dans le processus de résorption des bidonvilles (« concertation »)... (ONU-Habitat, op. cit.).

³³⁶ Cf. le Point 3 et le Point 4 de la Section A du Chapitre II qui portent sur le type d'habitat visible sur les zones d'étude et les cibles d'acheteurs visées par les promoteurs immobiliers.

d’une localisation attractive, comme la palmeraie à Marrakech ou la corniche de Casablanca, par exemple) et donnent lieu à un intense travail d’images, comme c’est le cas pour l’Atlas Golf Resort³³⁷ situé sur notre deuxième zone d’étude (« Ennakhil »). Les chercheurs qui se sont intéressés à ces opérations les dénomment « grands projets ». Ils sont visibles presque dans tous les pays du monde arabe (Davis M., 2008, Barthel P.-A., 2008, Cattedra R., 2010). Ils ont en commun de mobiliser des surfaces et des financements importants et d’être soumis à une forte valorisation symbolique compte tenu, notamment, de l’implication dans de nombreux cas, du roi ou du président de la République et de la place considérable donnée au marketing. De ce fait, les grands projets prêtent « *le flanc à la confusion entre dimension politique et management financier* » (Cattedra, *op.cit.*). Ils peuvent se décliner selon une typologie qui, si l’on retient celle établie par R. Cattedra, intègre les espaces résidentiels que nous étudions dans cette thèse : les espaces récréatifs, les nouvelles centralités (commerciales, tertiaires, résidentielles), les reconversions de zones périphériques dégradées, les villes nouvelles.

Les zones résidentielles étudiées ici ne participent cependant pas toutes, à proprement parler, des « grands projets », toutefois des similitudes ressortent. Le projet résidentiel-touristique Atlas Golf Resort développé dans la palmeraie, à Ennakhil, fait écho à la mouvance « des grands projets » qui envisage la reconversion des secteurs péricentraux et périphériques en zone à vocation récréative et de loisirs³³⁸. Le lotissement d’El Izdihar, situé à proximité de la zone industrielle, non loin du centre-ville, correspond par contre davantage au modèle de la reconversion de friches et à la revitalisation de zones péricentrales, dans le but, semble-t-il, d’élargir « l’assiette foncière à valeur ajoutée », comme c’est le cas, dans un autre contexte, du site de l’ancien aéroport d’Anfa à Casablanca. Quant aux projets résidentiels de Tamansourt, ils rentrent « sur mesure » dans la catégorie des grands projets proposés par R. Cattedra, puisqu’ils participent de la réalisation d’une ville nouvelle sur un foncier d’environ de 2 000 ha. De plus, comme on l’a dit dans le Chapitre II, initié par l’ERAC Tensift, un opérateur d’aménagement particulièrement volontariste, le projet de Tamansourt a rapidement porté l’empreinte du sceau royal. Cela ne l’empêche pas, comme bien d’autres de ces projets, de ne disposer que d’une stratégie mal fixée qui oscille en permanence entre réponse au desserrement métropolitain, à la mise à niveau régionale, au rééquilibrage du territoire national et à la réalisation d’espaces récréatifs censés assurer une meilleure rentabilisation des investissements concentrés dans une opération d’urbanisme résidentiel.

³³⁷ Initié par le Groupe espagnol FADESA qui, étant donné l’étendue et le statut de l’assiette foncière (domaine royal), a fait l’objet de négociations directes entre l’investisseur étranger et les plus hautes autorités, grâce à l’intermédiation d’Anass Sefrioui (PDG du Groupe Addoha), un des plus grands promoteurs immobiliers marocains. Cf. le Point 2 de la Section B du Chapitre II qui présente la zone d’étude n°2 et le Chapitre IV qui porte sur les pratiques des producteurs de l’habitat.

³³⁸ R. Lloyd et T.-N. Clark montre que les projets récréatifs représentent, à l’échelle mondiale, un phénomène de dynamique urbaine en soi, concomitant à l’émergence de ce qu’il nomme comme étant une « classe [sociale] récréative » (2000).

Comme on l'a mis en exergue dans le Chapitre II, les projets résidentiels étudiés, engagés les uns par des promoteurs publics et les autres par des promoteurs immobiliers privés, entrent dans le cadre de la mise en œuvre de la politique de l'habitat à destination des classes moyennes. Ils répondent, à l'exception de la zone d'El Izdihar, d'un régime d'exception, celui de la dérogation. Il faut donc souligner que ce régime n'est pas l'exclusivité des grands projets, contrairement à ce que peut faire penser en creux la littérature sur les grands projets. Le régime dérogatoire est instauré en 1999 et ses modalités revues en 2003 :

« Pour plus de proximité et d'efficacité, le ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme institue une procédure dérogatoire pour débloquer les dossiers en souffrance d'investissement en matière d'habitat ou de constructions destinées à tout autre usage »³³⁹.

Comme on l'a déjà dit³⁴⁰, en ce cas de demande des dérogations, l'instruction des dossiers d'investissement est facilitée par le passage dans une commission, fraîchement créée et nommée commission *ad hoc*, qui évalue tout spécialement les projets situés dans les secteurs non couverts par un document d'urbanisme réglementaire. La souplesse ainsi introduite pour finaliser des opérations, qui sinon seraient bloquées, a pour but d'encourager la mise en œuvre de la politique de l'habitat, mais aussi de faciliter la participation des acteurs privés et investisseurs étrangers à l'action urbaine en général. Il s'agit, à travers cette déréglementation de l'urbanisme, d'augmenter la capacité des villes marocaines à attirer les capitaux à leur profit.

Il est difficile dans ces conditions de parler au Maroc, au début des années 2000, de l'avènement d'une nouvelle politique d'urbanisme à proprement parler dans la mesure où il s'agit davantage de la mise en place de la dérégulation de l'ancienne politique, en quelque sorte de sa dé-politisation. Toutefois, on peut dire aussi que cette politique de l'urbanisme « à pensée faible », c'est-à-dire laissant peu de place aux réflexions prospectives et à une stratégie d'anticipation et de maîtrise de développement urbain, est en soit une politique. Autrement dit, pour reprendre une des analyses de M.-C. Jaillet, « *le projet urbain se révèle alors être un substitut à des politiques publiques privées de contenu* » (Jaillet, 2002, p.19).

L'assouplissement des documents d'urbanisme et de la réglementation qui en découle a largement été appelée de leurs vœux par les experts du CERED³⁴¹ du HCP qui jugent l'urbanisme³⁴²

³³⁹ « Circulaire relative aux procédures d'instruction des projets d'investissements (12/02/99) », *Recueil des circulaires de l'urbanisme, de l'architecture et de l'aménagement du territoire : de juin 1964 au 29 mai 2002*, (ss date), p.194.

³⁴⁰ Cf. le Point 2 de la Section C du Chapitre I qui porte sur l'urbanisme de Marrakech et le Point 7 de la Section A du Chapitre II qui met en avant le fait que, paradoxalement, la production urbaine réglementaire ne respecte pas *stricto-sensu* les règles d'urbanisme.

³⁴¹ Le Centre d'Etudes et de REcherches Démographiques est un centre de recherche au sein du HCP.

³⁴² Ainsi, la note du CERED (HCP) relative à la politique de l'habitat (sans date) conclut sur des recommandations faites à la puissance publique. On peut y lire la contradiction inhérente à la réflexion en matière d'urbanisme et d'habitat qui a présidé la période du début des années 2000. D'un côté, les experts s'accordent sur le renforcement théorique du poids des

marocain rigide dans son application, ce que l’explosion de l’habitat informel refléterait d’ailleurs³⁴³. On peut, cependant, observer à Marrakech que la dérèglementation de l’urbanisme, entérinée par la pratique constante de l’urbanisme du projet, a sapé – et certainement pour longtemps – les velléités planificatrices de l’Agence urbaine. Cette dernière, comme nous l’avons souligné dans le Point 2 de la Section C du Chapitre III qui porte sur l’urbanisme à Marrakech, n’arrive pas à « accoucher » de nouveaux documents d’urbanisme. De fait, pendant l’été 2013 la *troisième tentative* de réalisation du SDAU par l’Agence urbaine depuis 2007 a échoué. Les diverses pressions exercées par les acteurs immobiliers impliqués dans les projets bénéficiant du régime dérogatoire sont, probablement, à l’origine de cet attermoisement. Toutefois, une étude poussée reste à l’établir précisément. En somme, le très grand nombre de projets engagés, dont le principal revient à des programmes résidentiels, interdit un accord des acteurs décisionnels sur une vision prospective ou, autrement dit, sur un projet global de ville. De cette prévalence de l’opérationnel sur la vision (désormais plus caractéristique de la politique de l’habitat à moyen ou long terme), l’action urbaine tend à se confondre dans les faits avec une simple politique de l’habitat.

5. La refondation des opérateurs publics de l’habitat : la naissance du Groupe Al Omrane

Dès 2003, la nouvelle axiomatique managériale de l’action publique, qui affecte la politique de l’habitat, atteint logiquement les opérateurs publics en charge de sa mise en œuvre. L’objectif est de réorienter l’action des organismes sous tutelle pour améliorer l’efficacité des outils d’intervention de l’État. Il est alors reconnu que ces opérateurs publics

« aux performances variables [...], sont devenus des machines budgétivores avec une productivité faible par rapport au secteur privé. [...] Il faut reconnaître que ces organismes sous-tutelle (OST)³⁴⁴ ont accumulé un lourd passif. Toutefois, ils restent les seules structures

collectivités locales et, d’un autre, sur l’affaiblissement de la pratique de leur politique d’urbanisme : « face à l’ampleur des besoins et le tarissement des moyens fonciers et financiers, le recours à l’ancien système de gestion des urgences se heurte à la faiblesse des moyens et à la rigidité des structures. Pour dépasser cette situation, deux orientations majeures ont été introduites dans la politique de l’habitat actuelle : 1- le recours à des instances régionales et locales, *dont il convient de renforcer les moyens techniques et parfois même de volonté*. 2- *l’assouplissement des documents et des règlements d’urbanisme* sachant que déjà une grande partie des villes s’était construit en dehors des règles d’urbanisme » (source : *Politiques et programmes de l’État en matière d’habitat de 1958 à 2003*, CERED/HCP, sans date, p.22, souligné par nous).

³⁴³ D’autres, comme M. Gheris (2005), considèrent que l’explosion de l’habitat informel reflète d’avantage le manque de flexibilité des modes officiels de financement des logements ; d’autres encore, comme A. Osmont (1995) ou L. Delcourt, l’attribuent, en priorité, aux conséquences des « *thérapies de choc [imposées] par les institutions financières internationales* » pour juguler la crise de la dette et la récession des années 1980 (*op. cit.*). L. Delcourt précise que les problèmes relatifs aux outils de « maîtrise de la croissance urbaine » sont en fait mineurs (2007) comme le soulignait déjà, il y a longtemps, M. Ameur (1989). Dans le même registre d’idée, I. Ernst (*cf. ndbp. rappelle* « l’excellente » boîte à outils dont le Maroc dispose déjà dans le domaine de l’urbanisme, « *les problèmes sont ailleurs ou s’ils le sont c’est dans l’application [de cette boîte à outils]* » (Ernst I., 2009).

³⁴⁴ ERAC : Établissements Régionaux d’Aménagement et de Construction, créés en 1975 ; SNEC : Société Nationale d’Équipement et de Construction, créée en 1987 ; ANHI : Agence Nationale de lutte contre l’Habitat Insalubre, créée en 1984.

performantes du point de vue technique dans plusieurs régions. Ces organismes nécessitent des restructurations douloureuses » (CERED/HCP, *ibid.*, p. 19).

À cet effet, l'ANHI, la SNEC et Attacharouk sont fusionnés en une seule entité, la société Al Omrane. Celle-ci va connaître par la suite d'importants développements du fait de la transformation des ERAC en Sociétés régionales qu'elle finira par intégrer à leur tour. Ces sociétés, qui sont toujours sous la tutelle du ministère de l'Habitat, ont dorénavant pour tâche *la mobilisation et l'équipement* de grandes zones urbaines qui seront ensuite confiées au secteur privé pour que celui-ci y engage des opérations de promotion immobilière. Compte tenu de la priorité donnée au logement social et aux grands projets, et grâce à sa forte présence sur l'ensemble du territoire marocain, Al Omrane se place comme le premier opérateur public de l'habitat au niveau national. Il devient un des acteurs majeurs de la politique de l'habitat et de l'action urbaine, le « bras armé » du ministère de l'Habitat en quelque sorte. En conséquence, Al Omrane est amené à se positionner rapidement vis-à-vis de la classe moyenne, laquelle est en train de ré-émerger dans le débat politique et à identifier des solutions spécifiques pour satisfaire ses demandes.

6. Une action des OPH envers la classe moyenne

L'ERAC Tensift, qui se trouve confrontée au début des années 2000 aux nombreux logements invendus qui ont été construits dans le cadre du PN 200 000 logements, entreprend de réaliser des enquêtes de clientèle. Celles-ci montrent que les logements produits par les établissements publics étaient accessibles principalement à une population disposant de revenus réguliers et formels. Le dépouillement des questionnaires de satisfaction recueillis par les enquêteurs concorde pour dire que l'habitat vertical ne répond pas aux souhaits des acquéreurs³⁴⁵ lesquels auraient préféré accéder à une maison, ou bien, à la rigueur, un appartement dans un groupe de petits immeubles où, selon eux, le sentiment de sécurité est plus grand. Les résultats décevants du PN 200 000 L font ainsi éclater au grand jour le décalage qui existe entre les énoncés légitimes des décideurs politiques en faveur d'un habitat « social » ou « économique » à destination des populations défavorisées et les bénéficiaires effectifs de cette politique.

En conséquence, actant le niveau d'exigence de la clientèle, l'ERAC Tensift s'engage, dès 2002, dans la définition d'un nouveau produit immobilier pour Marrakech. Il a ainsi mis en vente, sur certains lotissements qu'il a aménagés, comme El Izdihar, des maisons semi-finies, en bande formant de petites résidences fermées. Cette formule que l'on a déjà présentée dans le Chapitre II et où l'on peut voir un plan-type (Photo 15) est dénommée par la suite « la villa économique en

³⁴⁵ Informations recueillies au cours de plusieurs entretiens avec les responsables et employés de l'ERAC Tensift, entretiens que nous avons réalisés en 2005 et 2006.

résidence fermée ». Elle connaît un succès commercial rapide à tel point qu’elle inspire les autorités nationales qui élaborent un programme pour encourager la production de ce type d’habitat à travers le pays. Aussi, en décembre 2005, le ministère marocain délégué chargé de l’Habitat et de l’Urbanisme lance *le Programme national de villas économiques*. Car, comme on peut le lire dans la presse,

« en effet, les 2 000 villas [économiques], réalisées notamment à Marrakech, ont rencontré un « succès sans précédent », selon les termes de Hejira [ministre délégué chargé de l’Habitat]. Il raconte les nuits blanches des candidats devant l’ERAC-Tensift pour être les premiers servis en villas. « Après ce test réussi, je suis allé chez le Premier ministre pour lui présenter le concept et obtenir son aval pour le lancement de ce programme »³⁴⁶.

Comme on l’a déjà dit³⁴⁷, la villa-éco³⁴⁸ est vendue *semi-finie*, pour environ 600 000 DH³⁴⁹ (60 000 euros). Le prix et le parti architectural (maisons situées en résidence fermée, jardinets, espaces verts, jeux pour enfants, parkings...) indiquent clairement que la villa économique ne peut être destinée à une population défavorisée :

« La cible est constituée de ménages disposant de revenus limités, mais stables, du fonctionnaire au cadre salarié du secteur privé, en passant par le commerçant [...]. Le ménage intéressé doit avoir accès au crédit bancaire et être capable de payer une traite mensuelle, au moins équivalente au montant du loyer de son logement du moment. En fait, c’est un programme spécial pour les classes moyennes ».

³⁴⁶ « Des villas-économiques pour la classe moyenne », *L’Économiste*, 15/12/2005.

³⁴⁷ Dans le Point 4 de la Section A du Chapitre II.

³⁴⁸ Pour identifier les origines des schèmes formels qui président à la conception de la villa économique en résidence fermée par ses initiateurs, il faut revenir sur l’histoire des formes architecturales et urbaines au Maroc dont on peut dire que la villa-éco constitue, pour reprendre le terme de B. Secchi, une synthèse « post-moderne » (2006). En effet, d’un point de vue architectural *stricto-sensu*, sous le protectorat, la « villa » est la maison d’une grande partie des Européens vivant dans les villes marocaines, hors les murs de la médina. Dans un premier temps, elle est indéniablement le signe de la modernité, et dans un deuxième temps - lors du départ des Français, d’une réussite sociale pour les familles marocaines. A la fin du protectorat, en périphérie, des expérimentations de zones d’habitat pour maisons économiques (trame 8X8) ont initiées par les pouvoirs publics ; ces maisons en bande produites dans le cadre de l’auto-production sont encore parfois qualifiées de « maisons marocaines » par les observateurs de l’habitat (Resing, 2010). Quant à elle, la résidence fermée est un modèle immobilier « globalisé » (Capron G., 2006), le nom générique de *gated community* en est d’ailleurs le signe. Mais, au Maroc, les opérateurs de l’habitat la relie à un référent socio-spatial urbain issu de la mémoire collective marocaine : celui du *derb*, le « quartier », parfois fermé, de la médina. En effet, le discours promotionnel de la villa-éco convoque des représentations qui s’appuient sur un enracinement des résidences fermées dans l’histoire urbaine marocaine. Ainsi, malgré l’évidente influence américaine de ce modèle, certains architectes marocains n’hésitent pas à se référer à la « ville traditionnelle », voire à la « ville arabe », lors de présentation de leurs projets dans la presse. Cette cité est alors considérée par eux comme « *a-historique* », porteuse pour certains d’une « *harmonie naturelle* » en même temps qu’elle serait « *intrinsèquement écologique* ». Les épithètes dont il est question ici sont reprises de l’article « L’architecture première est HQT », Zerhouni S., *Architecture du Maroc*, 2006, n°31.

³⁴⁹ Il s’agit du prix annoncé en 2005. En 2008 et 2010, pour une villa économique semi-finie, pour 180 m² il faut compter 700 000 DH à Oujda (ville située à la frontière algérienne) et 800 000 DH à Marrakech (source: Fiches tarifs des villas économiques ERAC Oriental ; Fiches tarifs des villas économiques de l’ERAC Tensift). Pour les travaux de finition de la maison, les habitants que nous avons interviewés à Marrakech ont consenti une dépense moyenne de 300 000 DH. En 2008, le prix au m² d’une villa économique *finie* est donc en moyenne de 6 000 DH/m² TTC, soit un tarif qui se situe dans la fourchette moyenne des prix de l’immobilier marrakchi.

En outre, le lancement de ce programme s'accompagne d'une série de discours dont les contenus sont diffusés par la presse nationale de tout bord³⁵⁰. Les communiqués du ministère et repris par Al Omrane doivent, alors que la cible classe moyenne est cette fois-ci explicitement énoncée, justifier la production publique d'un logement qui n'est pas destiné aux populations défavorisées. Au travers de ces justifications, et sans que le PN 200 000 logements soit explicitement mis en cause, les pouvoirs publics n'en font pas moins ouvertement aveu de l'échec que représentent leurs choix antérieurs, lesquels ont abouti à la production de quartiers denses, en habitat collectif ou non, massivement produits dans les années 1990. Les mêmes justifications insistent sur le fait que le marché de l'immobilier ne propose rien de particulier et d'adapté pour les classes moyennes, lesquelles, par défaut, doivent se reporter sur le logement social.

Au vu de ces clarifications officielles, il apparaît que l'objectif de couvrir le besoin en logement des classes moyennes est maintenant politiquement énonçable et légitime. Il ne semble plus forcément nécessaire à l'État d'annoncer la production de logement exclusivement pour les démunis, tout en sachant pertinemment que ce n'est pas cette population qui va en être la bénéficiaire.

7. Inquiétude autour des classes moyennes et procrastination

En 2008, nous avons réalisé une série d'enquêtes pour le compte du Centre Jacques Berque et du CESEM. Dans ce cadre, nous avons, avec les politologues Fadma Aït Mouss et Ahmed Bendella, réalisé des entretiens auprès de cadres dirigeants de grandes entreprises privées et publiques : Sama Dubaï, Véolia, Sochepress, Al Omrane, Salafine... . Il s'est agi de demander à ces responsables quelle était leur position vis-à-vis des classes moyennes marocaines dans le cadre de l'exercice de leur profession. L'entretien comportait deux temps : le premier, non-guidé, avait pour objectif de donner libre cours à la parole de l'interlocuteur qui pouvait s'exprimer sur les classes moyennes marocaines. Le deuxième temps, semi-directif, avait pour objectif, d'une part, de faire préciser « si oui » et « comment » l'interlocuteur recourait à cette catégorie sociale dans son métier et, d'autre part, de mettre en perspective les classes moyennes au regard de plusieurs questions sociales (habitat, mode de consommation, statut de la femme, usages linguistiques, immigration, religion...).

C'est donc dans le cadre de cette enquête que nous avons été amenée à rencontrer Driss Effina, économiste, conseiller à la présidence du Groupe, que nous avons déjà mentionné plus haut³⁵¹. Aussitôt arrivée dans le bureau de Driss Effina au siège d'Al Omrane, celui-ci nous précise sur le ton à la fois de l'urgence et de la confiance :

³⁵⁰ Cf. Coslado E., 2010.

³⁵¹ Cf. le Petit point c du Point 3 de la Section A de ce Chapitre qui traite de la lecture que fait l'État marocain des classes moyennes.

« Vous tombez bien et mal en même temps. Il faut qu’on aille vite, car je suis pris sur beaucoup de choses... Le ministre [de l’Habitat] nous attend. Nous avons dû nous-mêmes rédiger une note pour le Palais sur les classes moyennes. Il y a quelque chose qui va sortir, d’ici quelques semaines ».

En effet, le cabinet royal avait sommé quelques semaines plus tôt l’opérateur de « *trouver des solutions pour la classe moyenne* ». D’où venait ce soudain regain d’intérêt ? On peut bien sûr penser à la médiocre adéquation entre l’offre des logements aux besoins des couches sociales intermédiaires évoqué ci-dessus, ce que D. Effina nous rappelle d’ailleurs :

« On a un problème de produit pour elle. On essaie de la cerner, ses moyens, ses besoins. Ce n’est pas très clair tout ça. Il y a ceux qui cherchent à se loger, et ceux qui ont déjà un logement ».

Quand bien même la réflexion sur les classes moyennes au sein d’Al Omrane se serait affinée, le bilan dressé par D. Effina est *grosso modo* connu depuis longtemps et partagé au sein des instances *locales* de l’Habitat. En fait, en 2008, la problématique des classes moyennes pour l’État semble bien plus fondamentale pour la continuité du régime, car est en jeu la stabilité économique du pays. D. Effina nous précisera plus tard dans l’entretien :

« Les crédits logement connaissent de plus en plus de difficultés de remboursement et les prix des logements sont devenus trop élevés. Le risque, c’est que les classes moyennes ne puissent plus acheter de logements ou les payer ». [...] « On en est là ».

De fait, la crise immobilière puis financière qui s’est abattue sur les États-Unis, puis qui gagne l’Espagne, pays avec lequel le Maroc a signé des accords bilatéraux, notamment pour drainer des capitaux aux fins d’investissements immobiliers, inquiète les plus hautes autorités.

D’une part, celles-ci ont peur d’un effet domino sur le marché de l’immobilier, et plus généralement sur l’économie qui en résulterait, ainsi que du retrait d’une partie des partenaires étrangers susceptibles d’investir dans le pays. L’inquiétude est fondée puisqu’en 2006 sur les neuf opérations immobilières (touristiques) d’envergure engagées à Marrakech, cinq sont portées par des promoteurs étrangers. Plusieurs d’entre eux vont effectivement connaître d’importantes difficultés au point que certains se sont retirés : ainsi la société émiratie EMAAR, la société espagnole Fadesa Maroc, le Français Alain Crenn, la société néerlandaise Assoufid BV et le Saoudien Walid Bin Tallal³⁵².

D’autre part, même si, en comparaison avec l’Espagne, le taux d’endettement des ménages marocains est faible, il a augmenté sensiblement ces dernières années : l’encours des crédits à la construction et au logement a progressé de 2 % chaque année entre 2004 et 2007 et, dans le même

³⁵² « Gigantisme aux pieds de l’Atlas et à la porte du désert », *La Gazette du Maroc*, 03/07/2006.

temps, le montant moyen des prêts aux ménages³⁵³ n'a cessé d'augmenter, passant de 216 000 DH en 2006 à 287 000 DH en 2007 du fait de la hausse des prix des actifs immobiliers, et de ce que les conditions d'attribution des crédits ont été considérablement assouplies³⁵⁴. L'inquiétude sur le « risque de surendettement » des ménages concerne *de facto* les classes moyennes, car ce sont essentiellement elles qui en empruntant, et qui comparativement aux catégories plus aisées, éprouvent le plus de difficultés à rembourser – étant donné que celles à faibles revenus n'accèdent que rarement au crédit bancaire. Au regard de cette inquiétude, une politique globale de l'habitat visant clairement la production de logement pour les classes moyennes en tant que telles et non pas indirectement par effet de glissement de cible, a en réalité du mal à émerger. D'ailleurs, l'agitation du cabinet royal et de celui du ministre de l'Habitat des années 2007 et 2008 n'introduira guère des modifications notables en matière de production de logement pour les classes moyennes tout au moins à cette période. Ils se contenteront d'appuyer le Programme national des villas économiques lancé fin 2005. Par exemple, la production d'habitat individuel (de « villas-éco ») est encouragée, car les grands promoteurs immobiliers, qui construisent des programmes immobiliers sociaux (sous la forme d'immeubles) qui font l'objet d'un PPP sur des îlots de lotissements aménagés par l'opérateur public Al Omrane, ont l'autorisation de réserver une partie des parcelles - raccordées aux réseaux et acquises à « prix réduit »³⁵⁵ - à des opérations de moyen et haut standing. Conséquemment, dans ces conditions d'acquisition du foncier, les classes moyennes deviennent intéressantes à cibler de façon explicite, puisque les promoteurs immobiliers peuvent vendre des produits immobiliers aux prix du marché tout en ayant minimisé les frais d'investissements ; ce qui confère aux produits destinés aux classes moyennes une forte rentabilité. Cela dit, en 2013³⁵⁶, un « paquet » de propositions sera

³⁵³ Notons que, dans l'évaluation des crédits immobiliers établie par Bank El Maghrib dans le cadre de sa fonction de « contrôle de l'activité des établissements de crédit », on apprend que, en 2007, l'encours des crédits destinés à la promotion immobilière a augmenté de 59% sans plus de détails, notamment sur les volumes financiers en jeu. Force est alors de constater que les prêts accordés aux promoteurs font l'objet d'un suivi moindre, fait qui alimente la thèse d'A. Sedjari d'une tendance de l'élite économique marocaine à fonctionner à la « connivence et [...] pas assez au débat et à la « dirigeance » » (p.14, 2002).

³⁵⁴ *Rapport annuel sur le contrôle l'activité et les résultats des établissements de crédit*, Bank Al Maghrib, 2007.

³⁵⁵ Il s'agit souvent de paiement sous forme de contreparties, par exemple, en remettant à Al Omrane un certain nombre d'appartements que le promoteur aura construit mais qu'Al Omrane vendra pour son propre compte, comme c'est le cas dans la convention signée entre la société Kounzy (Groupe Jamaï) et l'ERAC Tensift pour Tamansourt (cf. le Point 2 de la Section B du Chapitre II qui porte sur la zone d'étude n°2 située à Tamansourt).

³⁵⁶ Ainsi, on peut lire dans la presse en septembre 2013 : « Si le secteur immobilier s'est inscrit depuis 2010 dans une nouvelle dynamique, portée essentiellement par les performances du segment social, le logement intermédiaire en demeure le parent pauvre. Pourtant, le Maroc connaît l'émergence d'une classe moyenne importante qui se voit obligée de se rabattre sur le social, à défaut d'une offre immobilière adaptée. Pour pallier cette situation, le gouvernement a intégré dans la loi de finances 2013 des mesures incitatives au profit des acquéreurs de logements dont le prix est de 6 000 DH/m² sur une superficie comprise entre 80 et 120 m² » (source : « Immobilier : pauvre classe moyenne », *Les Échos*, 28/08/13).

négocié³⁵⁷ entre le ministère de l’Habitat, Al Omrane, et la Fédération nationale des Promoteurs Immobiliers (FNPI) pour étendre la production destinée à cette cible.

Les années 2007 et 2008 marquent cependant un tournant, car la loi de Finance qui jusque-là a favorisé les promoteurs capables de produire en masse, établit, en 2008, que la taille des projets conventionnés passe de 1 500 à 500 unités produites. D’autre part, les exonérations fiscales sont supprimées et la TVA passe à 20%³⁵⁸. Le retournement soudain de la position des pouvoirs publics s’explique par le constat d’abus politiquement, socialement et économiquement intenable pour les ministères de l’Habitat et des Finances publiques face à leurs prérogatives et pour le gouvernement face à l’opinion publique. En effet, de l’avis du plus grand nombre, la situation est jugée outrancière : alors que la demande est toujours aussi forte, 800 000 logements neufs sont comptés vacants selon une estimation de l’Habitat³⁵⁹ et les promoteurs ne baissent pas, pour autant, leurs prix qui ont connu une flambée sans précédent entre 2003 et 2007 (Tableau 2). En même temps, les promoteurs continuent « à encaisser » les subventions publiques et à pratiquer la vente au noir et la fraude fiscale, selon le journal *L’Économiste* (ce qui diminue d’autant des recettes de l’État qui permettrait de renforcer la politique de l’habitat). Ces constats se font sur fond de crise immobilière internationale. Très rapidement le marché immobilier marocain est en partie déstabilisé : par un effet domino, les partenariats publics avec les promoteurs privés internationaux s’effritent (par exemple, avec Sama Dubaï pour la vallée du Bou Regreg et avec Fadesa pour la station de Saidia, mais aussi le complexe résidentiel-touristique de Marrakech, l’Atlas Golf Resort, dont il est directement question dans cette thèse) et la demande du secteur de l’immobilier touristique et de luxe (offres tournées essentiellement vers les investisseurs étrangers) chute. Corollairement, les revendications des promoteurs, au moyen du lobbying de la FNPI, tentent de réactiver l’aide

³⁵⁷ À la mi 2013, prenant une fois encore acte de l’inadéquation entre offre et demande pour les couches intermédiaires en matière d’habitat, le gouvernement a fait des propositions d’objectifs de contractualisation avec les promoteurs privés pour la délégation de la production de 20 000 logements destinés à la classe moyenne qui seraient à réaliser en 2015-2016, qui serait en théorie vendu à 5 000 DH/m². La FNPI, qui jusque-là ne s’était pas montrée très intéressée par cette cible, à négocier une augmentation du plafond à 6 000 m² qui est entériné par la loi de Finances 2014. Ainsi, peut-on lire dans la presse : « Afin de « baliser le terrain » et « montrer le bon exemple », une convention a été signée entre le ministère et le holding Al Omrane pour la réalisation de 38 000 logements destinés à la classe moyenne. Cela dit, la disponibilité foncière peine à être résolue pour les villes à grande densité démographique comme Casablanca et Rabat (sources : « Le gouvernement marocain veut relancer le logement pour la classe moyenne » et « Logement pour la classe moyenne : les promoteurs plus enthousiastes », *Medias 24*, 26/12/2013). Ou encore : « Aux termes du dispositif adopté, le logement pour la classe moyenne est destiné aux citoyens dont les revenus varient entre sept et quinze mille dirhams. L’appartement doit servir d’habitation principale pour une durée de quatre ans à compter de la date de l’acquisition. La superficie varie entre quatre-vingts et cent vingt mètres carrés. Les études du ministère de l’Habitat démontrent que le déficit en logement pour la classe moyenne se situe entre 20 000 et 30 000 unités par an. Pour le ministre de l’Habitat Nabil Benabdellah, l’offre en la matière fait largement défaut : "Il y a un vrai besoin en la matière pour cette catégorie sociale » (source : *Magharebia.com*, 25/10/2013 [consulté le 28 novembre 2014]).

³⁵⁸ L’ensemble du secteur de la construction a bénéficié depuis les années 1980 d’une TVA de 14 % au lieu de 20 % jusqu’en 2008.

³⁵⁹ « Immobilier : 800 000 logements vacants », *L’Économiste*, 02/06/08.

publique au logement social. Pour rendre les propositions plus audibles, disons socialement et politiquement recevables, la FNPI s'efforce de renouveler les solutions ou leurs apparences. Par exemple, elle propose, dès 2009, de faire bénéficier l'exonération de TVA (supprimée depuis 2008) les acquéreurs et non plus les promoteurs immobiliers. Cette proposition sera adoptée en 2010 à travers la mise en place d'un « plan de relance du logement social ».

Toutefois en 2008, l'inquiétude des plus hautes autorités réside aussi en ce que la situation du Maroc présente les mêmes « ingrédients » que ceux qu'on retrouve dans les pays où la bulle immobilière a éclaté : le « risque de surendettement » des ménages augmente alors que, au même moment, le pouvoir d'achat se tasse tandis que les prix de l'immobilier du marché marocain atteignent un pic élevé.

8. Perspective internationale des cycles du marché de l'immobilier et place du Maroc dans ces cycles

De fait, la situation internationale corrélée au risque de surendettement des ménages marocains inquiète les responsables de la politique de l'Habitat. À la même époque (2008), l'ancien directeur de l'Urbanisme, M. El Malti, se réjouit que les départements ministériels ad hoc « décident de jouer leur rôle de régulation ». Il postait, ainsi, sur son blog :

« La presse nationale vient de se faire l'écho des préoccupations du ministre marocain de l'Économie et des Finances sur le surendettement des ménages marocains ainsi que des problèmes relatifs à la situation du marché de l'immobilier et du foncier qu'il partage avec son homologue chargé de l'Habitat de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace. Cet écho coïncide avec l'annonce officielle par le gouvernement espagnol de la chute des ventes et des prix de l'immobilier (près de 27% selon l'agence Standard & Poor's) où des projets ambitieux comme la ville nouvelle de Seseña dans la banlieue sud de Madrid, avec près de 14 000 logements, mais seulement 750 résidents, ressemblent aujourd'hui à des villes abandonnées. Selon une étude menée par sa direction des Études et des Prévisions Financières, intitulée "le crédit à la consommation en pleine mutation", dans laquelle sont préconisées une série de mesures visant à atténuer les risques liés au surendettement des ménages marocains, le ministère reconnaît implicitement que le Maroc n'est pas à l'abri des tourbillons que connaît actuellement la planète finance et dont l'Espagne voisine est en train de faire les frais.»³⁶⁰.

En vérité, le marché immobilier marocain ne peut être considéré comme un champ autonome de l'économie internationale, et ce d'autant que le boom immobilier qu'a connu le Maroc depuis le début des années 2000 le rapproche de la situation de nombreux autres pays.

³⁶⁰ Posté le 18 avril 2008 sur elmalti.over-blog.com

Tableau 2 La flambée des prix de l’immobilier au Maroc entre 2003 et 2007

Évolution des prix du m ² par ville sur 2003 et 2007			
Villes	Appartements	Terrains construits	Terrains nus
Casablanca	43%	50%	88%
Rabat/Témara	45%	146%	234%
Marrakech	92%	78%	119%
Tanger/Tétouan	35%	80%	217%
Agadir	17%	25%	358%
Source : ANCFCC			

En effet, au-delà du contexte strictement national qui fait qu’une large de l’économie est basée sur la rente foncière et immobilière et qu’il existe un fort déficit de logements, la flambée de l’immobilier qui s’est formé au Maroc durant les années 2000 (Tableau 2) s’insère dans une dynamique générale visible dans de nombreux pays. Les marchés de l’immobilier américains, espagnols, français, britanniques, ainsi que ceux de plusieurs pays émergents, comme le Brésil ou la Chine, ont enregistré une explosion des prix sans précédent au cours de la dernière décennie³⁶¹. Malgré des contextes spécifiques locaux d’amorçage de la bulle immobilière, on constate des processus similaires d’essor de cette bulle immobilière. Dans tous ces cas, en effet, l’évolution de l’offre de crédit est largement responsable de la croissance tarifaire des logements : en réduisant les contraintes d’accès au crédit (diminution du coût du crédit, plus grande flexibilité dans les durées d’octroi, conditions d’éligibilité moins drastiques), les institutions bancaires ont élargi le champ des personnes éligibles et donc, de ce fait, la demande. En France, le facteur principalement responsable de cette évolution est l’augmentation de la durée moyenne des emprunts. Celle-ci est passée de quinze à vingt-cinq ans entre 1997 et 2007³⁶². Aux États-Unis, l’évolution de l’offre de crédits bancaires s’est « emmanchée » sur des problèmes économiques et de société relativement spécifiques au pays : en premier lieu, le manque de confiance des marchés financiers suite aux divers scandales comptables qui ont éclaboussé Wall Street a entraîné un fort attrait pour l’immobilier auprès de petits ou grands investisseurs pour lesquels « *une maison représente une valeur tangible qui leur parle* » (Akerlof G., Shiller A., 2009, p.206). Le phénomène a été vite amplifié par la revue à la baisse de l’éligibilité des candidats et le contenu de leur dossier afin d’insérer les « minorités » dans le système de l’accession à la propriété. En effet, les minorités ont été au centre du débat public américain largement habité par la question des injustices sociales et les discriminations persistantes.

³⁶¹ Par exemple, en France, entre 1997 et 2007, les prix de l’immobilier ont bondi de 146% (source : « Les prix de l’immobilier vont-ils chuter ? », *Le Monde*, 7-8/07/2008).

³⁶² « Les prix de l’immobilier vont-ils chuter ? », *Le Monde*, 7-8/07/2008.

Les prêts hypothécaires, qui ne sont autres que les célèbres « *subprimes* »³⁶³, ont créé une « pandémie » des hausses immobilières (Akerlof, *op. cit.*, p.206-214) tout autant qu'ils ont participé de la fin du cycle haussier. Comme l'a montré l'économiste Laure Klein, l'effondrement du système des *subprimes* était inéluctable. Celui-ci est en effet biaisé dès l'origine du fait de l'*excès de risque* intrinsèque au produit et des pratiques de prêts « prédateurs »³⁶⁴ qu'il induit. Or, ces pratiques visent à camoufler et/ou minimiser ces risques et ce sont elles qui ont contribué à soutenir la demande de tels crédits reposant sur des valeurs virtuelles. Le système a tenu jusqu'au moment où les « taux de défaut », c'est-à-dire le pourcentage des traites non remboursées, ont commencé à s'envoler et les dettes à se cumuler entraînant une crise de liquidité généralisée. La crise espagnole procède des mêmes causes d'*opacité* et d'*incertitude* des pratiques de crédit à l'habitat³⁶⁵ dans un contexte similaire à celui des USA - toutes proportions gardées - de forte inflation des prix de l'immobilier³⁶⁶, et de forte croissance de la dette publique, concomitante, à une activité économique dépressive.

L'effet de la crise financière a atteint rapidement les pays européens. Il s'en est suivi, par exemple en France, une hausse des taux des crédits immobiliers qui sont passés de 3% à 5% en 2008 ce qui a entraîné une chute de la vente de crédits de 15 % en un an, passant de 650 000 ventes en 2007 à un peu moins de 600 000 en 2008³⁶⁷. La crise a frappé de plein fouet les pays du Golfe, et notamment à Dubaï, au point que les difficultés du secteur immobilier, moteur économique de la cité-État, ont conduit « à revoir les ambitions à la baisse » et à l'arrêt de diverses opérations prestigieuses, dont certaines s'engageaient au Maroc. Cependant, selon certains experts, les retombées seraient moins sévères au Maghreb, région qui aurait « résisté au choc »³⁶⁸.

De fait, au Maroc, les effets de la crise internationale sur le marché de l'immobilier ont été limités. On peut dire plutôt qu'ils se sont fait sentir différemment en fonction des segments de marché. Aussi, les villes marocaines ne les ont pas subis de la même façon. À l'échelle de l'ensemble

³⁶³ L'expression *subprimes* est associée à des prêts immobiliers accordés au début des années 2000 à des ménages américains peu solvables, dont le montant était gagé sur la valeur du bien immobilier (source : <http://www.lesechos.fr/> [consulté le 10 février 2015]).

³⁶⁴ C'est-à-dire des prêts basés, tout à la fois, sur un accord reposant sur la valeur de l'hypothèque plutôt que sur la solvabilité et la probabilité de défaut de l'emprunteur, et sur une incitation au refinancement répétitif du prêt et sur des comportements de fraude et de tromperie visant à dissimuler les véritables obligations découlant du contrat (Kessler D., 2008, p. 62).

³⁶⁵ En 2006, en Espagne, les crédits à l'habitat représentaient un montant total correspondant à 55 % du PIB du pays (la même année, au Maroc il représentait 12% du PIB du pays et 32% en France) (source : *Rapport annuel sur le contrôle l'activité et les résultats des établissements de crédit*, Bank Al Maghrib, 2007).

³⁶⁶ L'excès de crédit fait gonfler artificiellement la valeur des biens immobiliers, ce qui incite les ménages à s'endetter pour profiter de cette aubaine en spéculant sur une potentielle revente avec profit du logement entièrement acheté à crédit. Rappelons que, à ce propos, la France est restée beaucoup plus raisonnable, en maintenant en place des dispositifs d'épargne préalable à l'endettement, et ce qui a permis d'éviter les formules dangereuses de prêts. (Kessler D., préface, 2008).

³⁶⁷ Dossier Argent ! : « Les prix de l'immobilier vont-ils chuter ? », *Le Monde*, 7/07/2008.

³⁶⁸ Dossiers et Documents : numéro consacré au pays du Golfe, *Le Monde*, n°389, 06/2009, cité par R. Cattedra, 2010, p.70

du marché, les prix se tassent seulement en 2010, à l’exception de Casablanca et Rabat, c’est-à-dire, là où la demande est la plus forte. Ils baissent à Marrakech en 2008 sur le segment du logement du luxe destiné à une clientèle essentiellement étrangère³⁶⁹. À ce titre, la ville rouge apparaît, à l’échelle du pays, tel un laboratoire de l’effet domino sur l’économie marocaine et le marché de l’immobilier auquel peut conduire l’intégration du pays à la mondialisation. Malgré ces baisses, il apparaît excessif de parler de *crise* immobilière en ce qui concerne la période post-haussière. D’ailleurs, les professionnels marocains s’accordent sur le fait qu’on assiste plutôt à une « correction des prix » pour se rapprocher de la demande et du pouvoir d’achat effectif des ménages. Malgré le parti pris de leurs analyses, qui sont indéniablement empreintes d’un effort rhétorique visant à *maintenir la confiance*, la situation observée témoigne que, effectivement et contrairement aux marchés espagnols et américains, les prix ne se sont pas « effondrés ». Toutefois, si le roi et son cabinet ont mis soudainement l’accent sur les classes moyennes et ont missionné les responsables du ministère de l’Habitat sur le sujet, c’est certainement que le Maroc n’est pas exempt de pratiques à risques en matière de prêts hypothécaires³⁷⁰.

9. Les effets des stratégies de l’Habitat en termes de restructuration du champ de la production des logements

Après avoir considéré pendant longtemps que le « développement » (celui amorcé au lendemain de l’Indépendance) était un échec, en particulier, dans le domaine des politiques publiques du logement, car « les classes moyennes et la fonction publique, principale clientèle des gouvernements, en [ont] souvent été les bénéficiaires » (Delcourt, 2007), les observateurs de l’ONU félicitent aujourd’hui l’État marocain de la réussite de sa politique du logement. Plus encore, ce qui, en 2008, apparaissait comme un motif d’inquiétude est, désormais, considéré comme une réussite par les observateurs-outsiders³⁷¹. L’ONU félicite tout spécialement le pays pour avoir amélioré la solvabilité des ménages puisque l’encours des crédits immobiliers est passé de moins de 15% des crédits à l’économie avant 2003 à plus de 25% à partir de 2008 ; il souligne également la nette augmentation des transactions immobilières et le « grand dynamisme de la promotion immobilière de 2002 à 2010 » (ONU-Habitat).

³⁶⁹ Informations recueillies au cours d’entretiens réalisés avec les promoteurs immobiliers au cours des années 2009 et 2010, mais aussi lors du salon marocain de l’immobilier à Paris en mai 2013 (cf. Chapitre IV).

³⁷⁰ En réalité, la loi sur la libéralisation bancaire date de 1993 ; la libéralisation des taux d’intérêt a lieu en 1990 : ceci étant le secteur de la production de l’habitat bénéficie toujours de principes préférentiels, mais leur mise en place a été longue et les premiers effets se sont fait sentir tardivement.

³⁷¹ Catusse, 2006, p.215

Plutôt que d'un « grand dynamisme », il faudrait parler de réorganisation fondamentale du marché de l'immobilier, car celui-ci fait de plus en plus la part belle à la production réglementaire de masse logements³⁷² et, par-là, aux acteurs de cette production.

Les mesures en faveur du logement social prises à partir de 2002 ont été tellement bien accueillies par les grands promoteurs privés que la production des logements sociaux a doublé en cinq ans. Le rythme de production de l'habitat social est passé de 40 000 unités par an avant 2003 à près de 100 000 unités par an, avec des pics de production de 127 000 unités par an après 2005 (cf. Figure 10). D'une façon générale, on assiste à une considérable augmentation de la production de logements sur l'ensemble du pays : entre 2003 et 2007, la production de logements dépasse le cap des 100 000 logements par an. La production globale de logement a augmenté de 27% entre les périodes de 2000-2002 et 2003-2005, soit une hausse systématique annuelle de près de 20 000 logements entre les deux périodes précitées. Ces chiffres montrent que la production de logements commence, probablement, à s'inscrire dans un nouveau cycle qui se démarque de celui des périodes antérieures, particulièrement celle des années 1990, marquée par une cadence de production en dessous du croît démographique urbain (2,1% par an en 2007) et par le développement intense de l'habitat informel³⁷³.

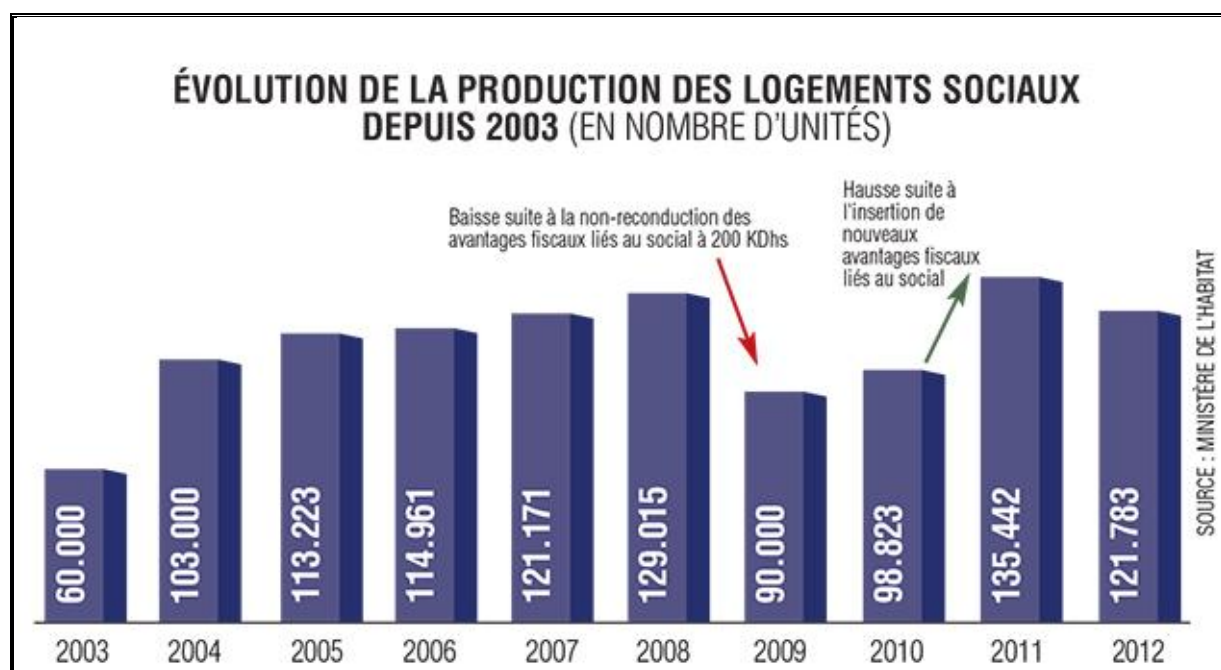
Ainsi que nous l'avons explicité plus haut, l'État, à travers son opérateur officiel, s'est engagé explicitement à donner la priorité à la construction de logements pour les « classes moyennes », re-devenues des catégories légitimes de l'action publique. Il a *ipso facto* élargi et complexifié la structure du marché du logement formel. L'offre n'est plus réduite en volume, comme elle l'était dans les années 1980 et 1990 au cours desquelles « *le logement collectif privé constitu[ait] l'unique marché des promoteurs privés* ». Tandis que la filière de production publique agissait sur « *un spectre un peu plus large en ajoutant la construction d'habitat individuel en bande à celui de l'habitat collectif* » et « *les logements de standing étaient pris en charge par l'autopromotion* » (Royon M., Vincent M., 1988, p. 1215). Aujourd'hui, l'offre proposée par les promoteurs immobiliers, qu'ils soient publics ou privés, s'étend du logement « *low-cost* » au logement de luxe. L'offre de logements du marché immobilier étant plus importante qu'elle ne l'était, on peut supposer que la production de l'immobilier se régularise peu à peu³⁷⁴.

³⁷² Toutefois, on ne sait pas toujours pour autant préciser la part actuelle de la production informelle, puisque, comme l'a rappelé A. Iraki dans une de ses interventions du projet ANR « Marges et Villes », depuis 2002 aucune étude n'a été réalisée pour quantifier la production de l'habitat informel (GDRI/CNRS MARGMED, Les marges urbaines en question : Catégorisations, qualifications, Séminaire des 9 et 10 janvier 2014, <http://marges.hypotheses.org>, Tours).

³⁷³ Les données chiffrées et certains éléments d'analyse proviennent de l'article de D. Effina, « La production de logement au Maroc : les nouvelles tendances », *L'Économiste*, 12/01/2007.

³⁷⁴ C'est en tout cas ce que peut faire penser l'augmentation du nombre des promoteurs immobiliers ayant pignon sur rue (cf. Chapitre IV).

Figure 10 L’évolution de la production de logements sociaux entre 2003 et 2012



Les évolutions décrites ci-dessus se sont accompagnées d’une clarification des différents segments qui composent désormais le marché de l’immobilier marocain. En effet, on assiste à une tentative de mise en commun, parmi les professionnels de l’immobilier, des valeurs sémantiques attribuées aux différents types d’habitats. Autrement dit, on assiste à une normalisation du vocabulaire chez les professionnels. Bien que, comme on l’a vu dans le point qui décrit les types d’habitats présents sur les zones d’étude dans le Chapitre II, pour les logements non subventionnés, la normalisation du vocabulaire demeure théorique, car dépendante de l’appréciation de chaque promoteur immobilier. Le ministère de l’Habitat, les promoteurs publics et privés s’accordent depuis peu sur une terminologie³⁷⁵ qui s’établit comme suit :

³⁷⁵ Énoncée et explicitée telle quelle par le président de la FNPI au cours de la 10^{ème} éditions de SMAP Immo à Paris en mai 2013.

Tableau 3 Terminologie des différentes catégories de logements usitée par les promoteurs immobiliers

Le logement à faible valeur immobilière totale (VIT) (140 000 DH) est construit pour les populations défavorisées, par exemple, dans le cas d'opérations de relogements de bidonvillois.

Le logement social, parfois dit subventionné (220 000 DH) bénéficie d'une défiscalisation de la TVA et d'autres aides étatiques diverses. C'est celui qui fait l'objet des conventions de partenariat de type de celles qui ont été signées pour la mise en œuvre du PN 200 000 Logements. Le logement social est dédié, théoriquement, aux populations à faibles revenus, mais comme on l'a mis en évidence, en pratique, il touche les catégories sociales solvables - dont une grande partie des MRE et de nombreux fonctionnaires. Dans les faits, il touche donc les catégories sociales intermédiaires.

Le logement économique (+/- 350 000 DH) **et lots économiques.** Le premier est un logement de la fourchette basse des prix du marché, mais est dit « non défiscalisé », c'est-à-dire qu'il n'a pas été produit avec un soutien spécifique de l'État. Le second est un terrain de lotissement de taille modérée, d'une centaine de m². Selon les promoteurs, ces produits touchent les milieux populaires et la couche basse de la classe moyenne.

Le logement de moyen standing ou logement de catégorie intermédiaire (400 000 DH – 1M200 DH environ) vise alors, selon les promoteurs, explicitement la classe moyenne, dont sont membres certains MRE. Le logement moyen standing peut comprendre, selon l'interprétation qu'en fait le promoteur, la maison en bande de type « villa économique », initialement mise sur le marché par l'ERAC Tensift. La réalisation de ce type de logements peut compléter un programme immobilier de logements sociaux qui fait l'objet d'un PPP, comme c'est le cas des immeubles dit de moyen standing construit par TGC Soukkania, dans la troisième zone d'étude, laquelle est située sur la ville nouvelle de Tamansourt.

Les logements de haut standing, de luxe, balnéaires et touristiques sont destinés aux populations marocaines intermédiaires à très aisées, très aisées et aux étrangers. Le logement haut standing ou de luxe peut comprendre, selon l'interprétation qu'en fait le promoteur, la maison en bande de type « villa économique ». La réalisation de ce type de logements peut compléter un programme immobilier de logements sociaux qui fait l'objet d'un PPP, comme c'est le cas des plusieurs opérations de « villas » construites par TGCC Soukkania et Annassi Jamaï, dans la troisième zone d'étude.

La croissance des volumes de la production réglementaire de masse, la clarification des segments du marché de l'immobilier et la normalisation du vocabulaire sont des indicateurs témoignant que les promoteurs immobiliers cherchent à se professionnaliser.

Aussi, l'évolution du climat politico-administratif des affaires immobilières au Maroc, qui se mesure à l'aune de la régularisation du secteur et de sa professionnalisation, n'est pas le seul résultat d'un ensemble de réformes politiques objectives qui visent de nouvelles cibles, et offrent de nouvelles dispositions réglementaires et proposent de nouvelles méthodes pour l'action urbaine. Elle résulte aussi de la construction et de la diffusion d'un discours officiel concernant le statut de propriétaire.

10. La doxa de la propriété individuelle dans le discours des institutions publiques

La stratégie de l’habitat déployée par l’État s’est faite à partir de la longue histoire des entreprises réformatrices des dispositifs ayant cherché à favoriser la production de logements destinés à devenir la propriété individuelle de leurs acheteurs. C’est donc aussi une stratégie qui vise à accroître le nombre d’acheteurs. Celle-ci comporte un discours sophistiqué, élaboré et porté par l’État, qui valorise la propriété du logement. En ce cas, le porte-voix principal de l’État est l’OPH Al Omrane. Le Groupe en question participe activement à la fabrication d’une idéologie générale qui va bien au-delà de la simple activité de « communication institutionnelle » d’un organisme public, qui consisterait, principalement, en une diffusion de communiqués de presse et la tenue d’un site internet précisant seulement les missions du Groupe. L’OPH ne se contente pas non plus d’élaborer des publicités qui ont pour objectif de valoriser et/ou commercialiser tel ou tel programme immobilier, la résidence Harmel 1 par exemple (cf. Chapitre II) ou tel ou tel grand projet, celui de Tamansourt, à titre d’exemple (cf. Chapitre 2). Au contraire, Al Omrane construit des slogans plus généralistes. Un des slogans fort du Groupe est « le *droit* au logement, le droit au *bonheur* » (souligné par nous). Celui-ci fait l’objet d’un emploi intensif : il est mis en avant aussi bien sur le site internet du groupe que dans ses publicités radiophoniques ou télévisuelles, sur les stands dont il dispose dans les salons de l’immobilier, dans ses livrets publicitaires, sur les panneaux qui protègent les chantiers de construction qu’il réalise (Photo 39)... .

Le directeur marketing du Groupe nous spécifiera que « ce slogan nous a été proposé par une agence publicitaire en 2007 lorsque le groupe a dû faire valoir sa toute nouvelle existence ». Il sera retenu par ces responsables pour qu’il « donne une bonne visibilité des missions du groupe »³⁷⁶.

Sachant cela, le slogan apparaît d’autant plus réducteur et à la limite de la caricature qu’une des missions d’Al Omrane est l’« action urbaine ». Il concourt en effet à restreindre son action à la seule activité de production de logements. Il en dit donc long sur la prépondérance, déjà soulignée, qu’a la politique du logement par rapport à la politique urbaine en général. Il en dit long aussi sur le statut de « priorité impérieuse » qu’a pour l’État l’accès à la propriété : rappelons, à ce sujet, que la seule finalité des logements réalisés par Al Omrane est la vente à des particuliers dont la très grande majorité en useront à titre personnel et ne les loueront donc pas. De fait, même si la publicité ne parle pas explicitement de propriété, la réalisation du « droit au logement » par Al Omrane ne s’opère *de facto* que *via* l’accès à la propriété.

³⁷⁶ Entretien réalisé au siège avec M. Hamoumi, le 26 juin 2008.

Le langage publicitaire utilisé se trouve ainsi totalement en conformité avec l'injonction du « devenir propriétaire »³⁷⁷ qui renvoie à une tradition du capitalisme que « *l'on peut sans hésiter faire remonter à ce mot de Lamartine « enrichissez-vous », promouvant un modèle d'individu parvenant à se réaliser via la possession de son logement* » (Bossé A., Devisme L., Dumont M., 2007, p.142). Et, comme ce slogan tend à établir socialement le principe que la propriété du logement est le passage obligé pour l'accès au bien-être, celle-ci est érigée en intérêt général et en objectif social indiscutable, érection qui conforte son statut de catégorie légitime de l'action publique. Ainsi, le slogan valorise l'organisme qui offre un accès à ce droit « fondamental » qu'est la propriété, il entérine du même coup la politique de l'État axée exclusivement sur l'accès à la propriété du logement et renforce la légitimité de ceux qui fabriquent ceux-ci puisqu'ils deviennent, en quelque sorte, des fournisseurs de bonheur. Autrement dit, le slogan est une façon élégante de légitimer à la fois une politique patrimoniale néolibérale et ceux qui la conçoivent (à savoir les gouvernants), l'accession à la propriété constituant une manière d'ancrer les nouveaux propriétaires à l'ordre établi.

Les concepteurs du slogan n'ont pas hésité pas à se baser sur un besoin qu'ils considèrent être celui de « Monsieur Tout le Monde »³⁷⁸ :

« Disons que le slogan, il s'adresse à tout le monde. Cela s'adresse à tous les *citoyens*. Tout citoyen a besoin d'un logement pour son bonheur. C'est un slogan qui *touche* tout le monde. Pour le logement d'une façon générale avec un grand L. Ça concerne tout le monde »³⁷⁹ (souligné par nous).

Si bien qu'on peut dire, en paraphrasant Bourdieu, que ce slogan n'est efficace que parce qu'il révèle les dispositions préexistantes des clients pour mieux les exploiter, soumettant ainsi le consommateur à ses propres attentes et à ses propres exigences tout en donnant l'impression de les servir. Il mobilise des mots capables de faire resurgir les dispositions associées aux multiples expériences³⁸⁰ en rapport avec l'habitat et qui ont *touché* les individus au cours de leur trajectoire résidentielle. Expériences, « *dont on peut dire, sans contradiction, qu'elles sont communes et singulières, banales et uniques* » (2000, p.38). Elles sont uniques pour la part qu'elles doivent « *à la forme socialement spécifiée qu'a revêtue, pour chacun de nous, la rencontre au cours d'une histoire singulière des mots et des êtres domestiques* » (*op. cit.*, p.39). Elles sont communes, notamment, pour la part qu'elles

³⁷⁷ P. Bourdieu, M. de Saint-Martin (1990) et A. Gicquel (2000).

³⁷⁸ M. Hamoumi, *ibid.*

³⁷⁹ M. Hamoumi, *ibid.*

³⁸⁰ Comme le rappelle A. Lehzam (1994), il faut souligner qu'au Maroc que, si la propriété communautaire indivise et la location sont des phénomènes anciens, la propriété individuelle du logement neuf n'est pas antérieure au protectorat. Elle s'est répandue à de plus larges pans de la population à partir des années 1980 avec la production de logements par les ERAC. Toutefois, pour une grande partie de la population de propriétaire, celle qui ne bénéficiait pas de ces opérations de construction, l'expérience de la propriété se fait et/ou s'est faite au travers celle de la propriété illégale d'un bien foncier.

doivent à plusieurs décennies de ce qui a été perçu comme un « mal-logement » : en d’autres termes, pour reprendre une épithète antonyme du slogan, d’expériences *malheureuses* liées au logement personnellement ou familialement vécues ou observées et observables dans l’espace urbain par le prisme d’une vision dominante exclusivement négative³⁸¹ sur l’habitat qualifié de précaire. Sur ce plan, l’emploi par notre interlocuteur du terme « citoyen » – un terme dont l’une des significations est « celui qui respecte la loi » – invite à interroger les structures cognitives héritées des stigmatisations dont les populations de l’habitat informel ont été l’objet. En particulier, ces stigmatisations proviennent du doute permanent qui pèse pour ces populations sur le *droit* de propriété effectif et du regard sur elles des personnes qui n’en sont pas. Cette expérience se cumule, certainement, au sentiment inconfortable d’être potentiellement « déguerpi » auquel s’ajoute, probablement, le rêve, intimement caressé, d’habiter une maison qui n’annonce pas de problème avec la puissance publique. Aussi, ce slogan peut donc renvoyer, en fonction des situations de chacun, à des sentiments de peur et à des fantasmes pour les uns, et à des sentiments de domination et de réussite pour les autres. Mais l’emploi du terme « droit » rappelle également que le propre d’un logement produit par l’État est son caractère régulier, autrement dit sa « régularité légale », et par analogie sa pérennité dans l’espace et dans le temps ainsi que sa capacité à signifier l’intégration sociale de celui qui l’habite. Au total, il renvoie le logement, par un jeu de correspondances, à la mise à « l’abri » de soi et du regard social, à la tranquillité d’esprit qu’accorde le sentiment de protection, à la réussite sociale, et, donc, par extension, au bonheur.

³⁸¹ Sur ce plan, M. Ameer et M. Naciri soulignent rappelle la position idéologique des classes moyennes urbaines supérieures qui refusent le « désordre » urbain de « l’anarchie » de l’habitat « clandestin », considérés comme une menace (*op. cit.*, p.88).

Photo 39 Slogan d'Al Omrane sur des panneaux de chantier



Rabat, mai 2009. Cliché : E. Coslado.

Comme le suggère Marc Augé à l'occasion de son analyse des annonces immobilières (1989), l'effet symbolique du slogan peut être considéré comme le produit d'une collaboration entre son auteur et le lecteur. Tout se passe comme si l'auteur puise dans son patrimoine culturel les mots capables de réveiller chez le lecteur des expériences uniques, le lecteur *se retrouve* ainsi dans l'illusion qui lui est suggérée (*op. cit.*, 1989).

In fine, ce slogan donne à voir comment le principal acteur public du marché marocain du logement actualise le mythe de la propriété privée : à savoir, en se servant de la violence symbolique des structures inconscientes à travers lesquelles se (re)produisent les rêves et les illusions du bonheur.

Conclusion

La fabrication néolibérale de l'urbanisation résidentielle, située dans le pourtour de Marrakech mise en évidence dans le Chapitre II, ne naît pas de nulle part. Une grande partie des causes à l'origine de ce processus peut être éclairée à la lumière d'une approche institutionnelle. En effet, comme l'a montré le Chapitre III, les politiques publiques successives du royaume chérifien ont fini

par placer, lentement mais sûrement, les promoteurs immobiliers, aussi bien publics que privés, dans le rôle de protagoniste de la conquête des espaces périphériques urbains.

L'approche institutionnelle a permis aussi de comprendre quels sont les modèles de référence de ces producteurs et d'où viennent ces schèmes où « *s'investissent les croyances et les mythologies qui guident et accompagnent le procès de production de la ville* » (Lussault, 2000, p.7). Ces modèles de référence sont nombreux et s'emboîtent les uns dans les autres. Le modèle paradigmatique est tout d'abord celui du développement économique comme objectif indiscutable pour le pays. Ce modèle transversal est complété d'un « paquet » de sous-modèles qui permettraient théoriquement d'atteindre l'objectif fixé par le premier. Ainsi, dans les modèles-instruments du développement, on recense : l'élargissement de la classe moyenne, la ville comme pôle de croissance économique, le principe managérial de la gestion urbaine, l'urbanisme de projet, l'habitat comme principe de l'action urbaine, la propriété de l'habitat, le développement durable, la bonne gouvernance, etc. Ces sous-modèles s'emboîtent, c'est-à-dire qu'ils peuvent être lus comme étant au service les uns des autres. Par exemple, la ville comme pôle de croissance économique est perçue comme favorable à l'élargissement de la classe moyenne, et l'élargissement de la classe moyenne peut elle-même être considéré comme moteur du dynamisme économique, etc. En outre, ces références émanent et se réfèrent, d'un côté, aux objectifs fixés par le roi sur les recommandations des institutions internationales (FMI, Banque mondiale, ONU Habitat) et, de l'autre aux conseils des experts des institutions marocaines (évoluant, notamment, au sein du HCP et d'Al Omrane) ou des bureaux de conseils auxquels ces institutions font appel.

Autrement dit, l'étude dans le temps long de la façon dont l'habitat et les classes moyennes ont émergé comme des catégories légitimes et prioritaires des politiques publiques permet de mieux saisir comment l'État et, à travers, lui les hommes politiques et l'exécutif classent, pensent et finalement tendent à *ordonner* l'espace du politique et de l'action publique. Or, cet ordonnancement tend à structurer le champ de l'économie de l'habitat et à placer ce dernier en position hégémonique dans le processus de fabrication urbaine.

Néanmoins, la politique de l'habitat a été construite comme un théâtre de réformes pour tenter de surmonter les déficits, les échecs, les blocages et les crises qui l'ont en permanence caractérisée depuis l'indépendance. Les discours auxquels elle donne lieu et les pratiques réformistes qui s'y déploient y expriment de fortes dimensions idéologiques. Or, ces dimensions sont monopolisées par des visions libérales : le Maroc est passé ces vingt dernières années d'un capitalisme d'État (qui contrôle les moyens de production) à un capitalisme « délégué » aux « experts » que sont les entrepreneurs dont l'axiomatique managériale a investi la chose publique et, *a fortiori*, l'action publique urbaine, comme on l'a vu par l'étude des conditions d'aménagement des trois zones

d'étude. La présence même de « managers » au poste de wali, qui sont amenés à présider les commissions *ad hoc*, et l'orientation des décisions que prennent ces derniers - qui valident sous le seul critère économique des projets d'envergure ne respectant pas la réglementation de l'urbanisme peuvent être donc analysées comme des produits de la lente évolution des institutions marocaines.

Depuis l'Indépendance et jusqu'à aujourd'hui, les politiques de l'habitat ont cherché au travers des mesures d'une infinie variété – au point qu'elles sont parfois contradictoires - à favoriser presque exclusivement la production de logements destinés à l'accès à la propriété. Ce choix de favoriser la propriété a influencé les autorités publiques dans leur façon de lire la société marocaine, ses pathologies en matière de logement et les thérapies à lui soumettre. Sur fond du constat largement partagé que « l'ascenseur social est en panne », dont l'explosion de l'habitat non réglementaire serait une des expressions fortes, la dernière décennie voit l'habitat érigé en « question sociale » et celle-ci est projetée au centre de la définition de l'intérêt général par divers acteurs. La propriété d'un logement est alors énoncée comme un besoin partagé par tous et un droit pour tous, ce qui constituerait un objectif collectif indiscutable.

La politique de l'habitat est en fait intriquée à la politique générale de la monarchie car, derrière les questions d'habitat se placent pour l'État des enjeux bien plus fondamentaux que la simple réponse au besoin de loger les citoyens. C'est toute une conception de la société que l'État veut construire ou pérenniser et qui s'incarne dans les mesures liées au logement. De fait, celles-ci, parce qu'elles concernent à la fois les modalités de la construction et le financement des promoteurs et de la solvabilité des acheteurs, intéressent, à des titres divers, toutes les catégories de la société : « les riches » qui investissent et spéculent dans l'immobilier, les couches moyennes auxquelles il faut garantir une capacité d'achat de leur logement, « les pauvres » qu'il faut mettre à l'abri et auxquels il faut offrir une perspective pour éviter qu'ils ne se révoltent. Ainsi, la politique de l'habitat, aussi sectorielle soit-elle en apparence, peut s'apparenter à une politique clientéliste transversale par laquelle l'État essaye de s'attacher les faveurs d'acteurs économiques aussi importants que les banques, les organismes financiers ou les promoteurs immobiliers en même temps qu'il espère satisfaire les demandes des catégories de la population clientes des logements qu'il a contribué à faire construire. En une phrase, on pourrait dire que, par le biais de la politique de l'habitat, l'État cherche à stabiliser la société, stimuler l'économie, et maintenir sa légitimité.

Dans le même ordre d'idée, on peut s'interroger sur l'essentialisation ou la naturalisation par la politique de la classe moyenne, acteur et groupe jugé au gré des circonstances plus ou moins pertinent ou plus ou moins attendu comme Godot (car ne venant jamais, finalement). S'il est clair que les réformes entreprises n'ont pas transformé la structure de la société marocaine, du moins pas dans le sens de l'élargissement d'une classe moyenne, celle-ci est l'enjeu d'un phénomène

« d'ajustement des acteurs privés » aux « ajustements structurels » (Dillmann, 2001, p.110). Ce phénomène d'ajustement des acteurs privés correspond à la transformation de la position de certains ménages, des ménages démunis à moyennement aisés, en « *de nouveaux candidats au patrimoine résidentiel* » (Secci B., 2009, p.186), devenant ainsi de nouveaux consommateurs du marché du logement. Cette évolution n'apparaît pas le résultat d'une politique philanthropique, mais elle s'inscrit en priorité, on l'a montré, dans une logique de croissance économique : il convient d'intégrer au marché, une part de plus en plus importante de la population, en considérant que celle-ci est voulue comme étant de plus en plus consommatrice, faisant ainsi un appel d'air aux crédits immobiliers et de consommation, et donc à la production économique en général.

Pour les décideurs et responsables politiques, la catégorie « classe moyenne » peut être considérée comme un artefact dont l'utilité est tactique : « *En tant que notion de représentation [...] elle permet de réunir sous son toit le nombre, elle permet d'atteindre « la masse critique »* » (Sick, 1993, p.30). En invoquant la classe moyenne, le politique invoque, mais en procédant donc par un certain détournement, le plus grand nombre. L'étendue de la cible permet aux politiques d'être moins soupçonnés d'agir en vue d'intérêts particuliers, tout au contraire, et les conforte dans leur objectif de montrer qu'ils « *agissent pour l'intérêt du pays et donc qui sert l'intérêt général* » (Halbwachs M., (2002) 1939, p.171). Compte tenu de l'efficacité performative de cette référence « au plus grand nombre » que sous-entend l'expression « classe moyenne », il n'est pas étonnant que le projet de démocratie sociale annoncé par Mohamed VI face de cette couche sociale une catégorie légitime des politiques publiques que celles-ci proposent d'établir. Ainsi, la discussion sur la notion de classe moyenne ne peut que souligner un résultat déjà formulé par les représentants de la sociologie les plus autorisés, de François Simiand à Raymond Aron. Si les critères permettant de la cerner ne peuvent être déterminés de façon scientifique, les classes moyennes ne peuvent être définies en laissant de côté les aspects politiques ou en dédaignant le contexte politique de leur emploi. Simiand formula la remarque dès 1928 : « *la notion de classes moyennes... plus encore que la notion des autres classes [dans son emploi] paraît correspondre assez souvent, plutôt à un désir de certains partis ou de certaines catégories de personnes qu'à une réalité [désignée]* ». Et R. Aron confirme ce point de vue en 1939 : « *dans cette mesure, l'idéologie de la classe moyenne [crée en soi] l'unité* ». La notion exprime donc une réalité fortement liée au politique.

Toutefois, on sait que, du fait des nouvelles modalités managériales de l'action publique et de la place prise par les entrepreneurs (issus du monde de la finance, des grands groupes immobiliers...) dans la décision publique, les énoncés légitimes du politique deviennent les catégories visées par le marché. Les classes moyennes qui constituaient la principale clientèle des gouvernements dans le modèle de développement de la période post-indépendance sont donc devenues la clientèle

espérée/attendue du développement économique de la période post-ajustement structurel. Les classes moyennes passeraient ainsi d'une position de client-politique à celle de client-consommateur.

La libéralisation analysée à travers le prisme des politiques de l'habitat apparaît comme un processus de réformes combinant mots d'ordre et dispositifs d'actions ; elle a donc également mis à l'épreuve la politique de la ville. On demande désormais aux édiles municipaux et, en particulier, aux présidents des conseils des villes, qu'ils offrent les qualités de manager semblables à (ou voisines de) celles dont font preuve les chefs d'entreprises. Le wali juge les projets urbains en termes de rentabilité, d'équilibre financier, de taux de satisfaction des clientèles « cibles ». On est loin d'une situation où l'édile recherche pour sa ville et présente des projets au wali qui doivent d'abord être au service de la population. De fait, on est loin encore de la situation où le rôle premier de l'édile consisterait à ce que les services ou la collectivité fonctionnent correctement et où la politique urbaine qu'il mettrait en œuvre et les projets d'urbanisme qu'il initie doivent conduire à faire une ville plus agréable à vivre et où l'intégration sociale se fait aisément.

La politique marocaine du logement qui a ciblé les « classes moyennes » pour accélérer la construction d'une « société de propriétaires », a été une manière pour l'État de réorganiser et de mieux contrôler le secteur de la production immobilière et le marché de l'immobilier. Le marché formel du logement s'est dynamisé, l'offre mieux structurée et rendue plus lisible, la demande a été solvabilisée. Un des effets les plus marquants des années 2000 est aussi que l'auto-production diminue année après année. Si cette politique a effectivement agi sur la consolidation de l'offre et la demande du marché formel du logement, la politique du logement a également agi sur la construction du statut officiel des acteurs de la production immobilière. En effet, alors que la longue histoire de la politique de l'habitat a fait du logement et de la propriété de celui-ci un objet d'intérêt général, elle a également permis que s'établisse l'idée que les promoteurs immobiliers sont les plus à même à agir en faveur de cet intérêt général. Aussi, le contexte global pousse à ce que certains protagonistes sortent de l'ombre en réduisant de ce fait le champ des acteurs « spontanés » et de l'auto-production qui caractérisait jusqu'alors le secteur de la production de logement pour les couches moyennes et populaires. Avec la dérégulation de l'urbanisme, les « petits notables », anciennement actifs dans l'informel (Ameur M., 1985 ; Abouhani A., 1999 ; Iraki A., 2003), ont maintenant plus facilement la possibilité de devenir des petits et moyens promoteurs et d'ailleurs, ils déposent des projets de lotissement aux normes. Dans le même mouvement, mais à une autre échelle, les « grands notables », disposant de capitaux et de fortes ressources relationnelles notamment dans le secteur bancaire sont, grâce aux aides de l'État, devenus rapidement des grands promoteurs immobiliers. Au travers ces hommes d'affaires qui s'organisent en groupes d'intérêt et institutionnalisent leurs interventions sur l'action publique, se met en place un système d'actions qui

« produit » et fabrique de l’espace urbain. Toutefois, l’advenue de tous ces intervenants, dont beaucoup sont nouveaux, on observe que la structuration du secteur et l’augmentation de la production réglementaire s’accompagnent néanmoins de confusion et d’opacité. Même si beaucoup d’opérateurs de l’habitat ont aujourd’hui pignon sur rue et agissent au grand jour grâce à la reconnaissance officielle dont ils bénéficient, il n’empêche que certains acteurs du champ de la production immobilière demeurent peu connus, et les pratiques inhérentes à l’activité de promotion immobilière restent confuses. Aussi, dans le prochain Chapitre, nous changerons, une fois encore, de niveau d’analyse du procès de production des zones résidentielles étudiées pour tenter de clarifier le rôle des producteurs immobiliers et leurs actions.

CHAPITRE IV

LES AVENTURIERS DE L'IMMOBILIER :

ACTIONS « PUBLIQUES », QUÊTES PERSONNELLES

Au Maroc, le type et le nombre des acteurs du champ de production des logements ont largement évolué ces quinze dernières années. En effet, dans les années 1990, les producteurs de l'habitat sont, d'un côté, des constructeurs privés ou publics locaux, de taille moyenne, agissant pour l'État selon les règles d'urbanisme en vigueur et, d'un autre côté, des particuliers qui bâtissent ou font bâtir des maisons en dur soit sur des lotissements publics soit sur des lots de terrains non immatriculés vendus par de grands et petits notables locaux qui ont lotis officieusement ; en ce cas les constructions sont produites sans respect particulier des règles d'urbanisme. Aujourd'hui, pour les raisons que l'on a vues dans le chapitre précédent, les particuliers-constructeurs laissent de plus en plus la place aux promoteurs immobiliers, et, au niveau national, sont apparues des grandes sociétés de promotion immobilière. Les promoteurs agissant légalement sont en nombre de plus en plus croissant : ils seraient plus de 3 000 selon le directeur de la Fédération nationale des promoteurs immobiliers (FNPI)³⁸². Ils composent toutefois un paysage éclaté principalement parce qu'ils disposent de capacités foncières et financières extrêmement variables qui ne les autorisent pas à investir dans des volumes de production comparables. En fonction de ce critère, on peut distinguer les grands, moyens et petits promoteurs. Quant à l'auto-production formelle de logements, même si elle est en régression, elle existe toujours³⁸³. Elle s'établit toujours aussi bien sur les lotissements réalisés par l'État que, dans une moindre mesure, sur des lotissements aménagés par des promoteurs privés.

À Marrakech au milieu des années 2000, alors que la ville sort peu à peu d'une longue période d'inertie, le regain d'intérêt du pouvoir central pour cette cité et l'intensification de son rayonnement à l'international (Chapitre I) éveillent les appétits entrepreneuriaux. Le secteur de l'immobilier est en pleine effervescence à tel point que, à cette époque, les médias n'hésitent pas à parler de « boom immobilier ». Le secteur de l'immobilier apparaît plein de promesses aux yeux des porteurs de capitaux ; les urbanistes locaux, imprégnés de l'idéologie réformiste du développement (Chapitre III), voient cette activité comme une manière de faire « progresser » économiquement,

³⁸² Directeur de la FNPI, intervention publique à SMAP-Immo Paris, 2013.

³⁸³ Cette analyse est valable pour les lotissements règlementaires car l'auto-production demeure très certainement dominante dans les zones d'habitats sous-intégrés, parfois dits « clandestins ».

socialement et culturellement la ville rouge³⁸⁴. Un grand nombre d’entrepreneurs locaux et nationaux s’engage dans la production immobilière ou amplifie leurs investissements immobiliers s’ils étaient déjà du métier. La dérégulation de l’urbanisme, qui était considérée comme trop rigide et freinant les initiatives, participe du processus, et semble ainsi libérer les énergies agissantes : se multiplient les projets d’investissement à traiter par le Centre régional d’investissement, lesquels nécessitent la plupart du temps un accord de la Commission ad hoc pour pouvoir déroger aux règles d’urbanisme (Chapitre I, Chapitre III). L’heure est donc à l’engouement et à l’enthousiasme dans le milieu des professionnels de l’aménagement et de la construction. Ainsi, dans la région de Marrakech, les mises en chantiers augmentent de plus de 100% entre 2004 et 2009. Toutefois, cet engouement n’est pas seulement repérable chez les professionnels de l’immobilier. Il y a aussi les ménages, de modestes à aisés, qui achètent des lots vendus par l’ERAC Tensift (puis Al Omrane Marrakech) ; certains spéculent avec les lots, d’autres encore les revendent rapidement, d’autres y construisent ou y font construire leur logement. L’ERAC Tensift et ses agents baignent dans le même bain d’effervescence ; à la même période, par exemple, l’organisme public a augmenté considérablement le nombre et la surface de ses lotissements dans la périphérie de Marrakech. Ce sont ces différents producteurs immobiliers et leurs pratiques « configurées » par le cadre urbain et institutionnel (Chapitre I, II et III) qui font l’objet de l’étude contenue dans ce quatrième Chapitre. Ce travail permet de poursuivre l’analyse du processus de production « par le haut » des ensembles résidentiels périphériques destinés aux classes moyennes.

Malgré la forte empreinte que l’activité des promoteurs immobiliers établit sur l’espace urbain en général, ce dont témoigne le nombre de constructions qu’ils bâtissent, la profession n’a pas fait récemment l’objet d’une sociologie approfondie de la part des chercheurs francophones³⁸⁵. Les écrits qui ont marqué durablement la compréhension de ce monde professionnel sont déjà anciens, ce sont ceux de C. Topalov qui datent de 1973 – quand bien même ils ont été en partie réactualisés en 1987 dans un ouvrage dédié à la politique du logement en France. Le travail de C. Topalov se donne pour objectif de « rendre intelligibles les pratiques observables des promoteurs dans leur diversité en examinant l’interaction de leurs caractéristiques internes et des conditions externes de leur activité » (p.9). Il décortique pour ce faire de façon rigoureuse, systématique et extensive les modes d’action, les stratégies des promoteurs privés professionnels et leurs déterminants. D’autre part, cette analyse permet de dégager deux typologies particulièrement utiles : celle des agents (type de promoteurs) et

³⁸⁴ C’est ce qui ressort des propos d’entretiens réalisés, entre 2006 et 2011, auprès d’une vingtaine de fonctionnaires de l’Agence urbaine, de l’ERAC Tensift, puis d’Al Omrane Marrakech et de la direction de l’Habitat de Marrakech.

³⁸⁵ Notons cependant qu’une thèse a été soutenue en 2008 sur les agents immobiliers de la région lyonnaise (Bonneval L.). En outre, la littérature anglo-saxonne, notamment celle consacrée à la *new-build gentrification*, offre un regard sociologique relativement récent sur les promoteurs : voir notamment, à ce propos, les études sur Londres de T. Butler et G. Robson (2003).

celle des fonctions qu'ils exercent, en distinguant celles qui constituent le corps du métier (les fonctions irréductibles) et celles qui sont plus ou moins « externalisables ». Son champ d'investigation se limite toutefois aux grands promoteurs ; c'est un choix légitime puisque son enquête s'attache à comprendre les *phénomènes nouveaux* qui transforment profondément le système de la promotion immobilière. Pour C. Topalov, si la petite promotion est absente de l'analyse c'est parce qu'elle s'apparente davantage au système, mieux connu « *de rente à dominante petite-bourgeoise* » qui opère depuis déjà longtemps quand il se lance dans sa recherche. En outre, C. Topalov extrait aussi du système de production qu'il étudie la grande promotion publique, ce qui peut sembler moins compréhensible étant donné l'objectif qu'il s'est fixé³⁸⁶ puisque pendant les années 1970, on assiste, en France, au renouvellement de la maîtrise d'ouvrage publique (notamment avec la montée en puissance des organismes HLM, des sociétés d'économie mixte et des partenariats publics-privés). Comme on va le voir dans le cas marrakchi, la grande promotion des secteurs public et parapublic, parce que son objectif principal n'est pas seulement la réalisation d'un profit, même s'il peut s'avérer prioritaire, introduit dans le système de la production immobilière une plus grande complexité. Prendre en compte cet acteur public permet de mieux expliciter les mutations de la commande publique et les effets qu'elles exercent sur le marché foncier, effets qui entrent directement en interaction avec les comportements observables en matière de choix de localisation et d'utilisation des sols des autres catégories de promoteurs - dont celles étudiées par C. Topalov. Toutefois, bien plus tard, J. Pollard analyse l'interaction, en France et en Espagne, entre promoteurs immobiliers et acteurs publics (dont les promoteurs publics). Ce travail montre, d'une part, les effets des politiques publiques sur la structuration et les actions des promoteurs immobiliers français et espagnols. Et en retour, de saisir comment les stratégies et les comportements d'acteurs économiques contribuent à définir la régulation politique d'un secteur, entendue comme la construction négociée d'un cadre politique (2009). Son travail permet d'être attentif à la pluralité et à la divergence des leviers de la régulation politique sectorielle qui conduisent à l'action publique en matière de politique du logement.

Les travaux engagés par P. Bourdieu dans les années 1980 ont été déterminants pour mettre à jour les relations étroites qui s'établissaient alors entre l'individualisme – ressort idéologique majeur du capitalisme – et les structures sociales de l'économie via champ de la promotion immobilière. Mais le sociologue ne s'était pas borné à dénoncer de manière éruptive l'individualisme en lui-même, ou le champ économique comme un monstre cynique et machiavélique ; il s'était attaché à dégager les structures de domination inconscientes et incorporées à travers lesquelles se produisaient rêves et

³⁸⁶ L'auteur le souligne lui-même dans l'introduction de son ouvrage.

illusions du bonheur individuel avec leurs effets sociaux. L’auteur démontait ainsi, plus que les ententes, les logiques concordantes d’aide au logement distribuées par l’État et les profits dont ce champ de la promotion savait distiller les gains et intérêts, assurant la reproduction de l’illusion de la liberté individuelle. Pour lui, le repérage de ces schèmes ne se justifiait qu’en tant qu’il permettait de pointer les différentes dominations qui se lovaient au sein des rhétoriques diffusées dans des lieux précis de production et d’action comme le Salon de l’habitat à Paris (1990, 2000).

Au Maroc, ce sont les travaux menés sur la politique du logement par A. Lehzam au début des années 1990 qui constituent la référence sur la question des promoteurs agissant dans le champ de production réglementaire des logements. Ils sont bien sûr un peu datés, mais ils demeurent essentiels en ce qui concerne l’identification des conditions d’émergence tant des promoteurs privés que des différentes autres catégories de protagonistes qui participent au marché du logement (1994). Les recherches de M. Royon et M. Vincent sur l’économie de la construction, même si plus anciennes encore, permettent de faire le point sur l’état des différentes filières de production du logement au Maroc dans les années 1980 et sur des choix technologiques (1988). Il est question, tout particulièrement, de la « *filière de l’autopromotion* » et de l’étude du procès de production conduit par les acteurs non professionnels, qu’ils nomment « *auto-promoteurs* ». Concernant les travaux des géographes³⁸⁷ qui abordent les promoteurs immobiliers, la dimension locale et spatiale est l’approche privilégiée, le point de départ de leur réflexion est souvent des aménagements urbains spécifiques : les aménagements de la Corniche et des abords du Bou Regreg à Rabat, de la ville nouvelle de Tamansourt à Marrakech ou de Tamesna à Rabat, le Tanger city center mall...³⁸⁸. À partir de ces « objets spatiaux », les chercheurs étudient, les stratégies de l’État, des wilayas, des municipalités, des promoteurs publics et privés marocains et moyen-orientaux. Ils retracent l’histoire des opérations urbaines en miroir avec la trajectoire des opérateurs parmi lesquels se distinguent des personnalités plus ou moins connues du grand public. Ils soulignent l’interdépendance entre pouvoir politique et acteurs techniques, voir la collusion du monde économique avec le politique, l’accrochage de ces projets aux flux internationaux de capitaux. Il s’agit souvent d’enquêtes sur les façons de « faire du « grand projet » » (Barthel P.-A., 2008), autrement dit des aménagements à

³⁸⁷ Pour des études menées par des géographes sur les activités des promoteurs du « Sud » voir notamment B. Mbiba, M. Huchzermeyer pour l’Afrique sub-saharienne (2002) et les différents travaux bilingues de V. Dupont pour le sous-continent indien. Pour une analyse par le prisme d’une étude sur les flux internationaux de capitaux se reporter à l’article d’E. Charmes pour la Thaïlande (2003) et de L. David et L. Halbert pour Mexico et Bangalore (2010). Sur le plan des pratiques, sans traiter directement des promoteurs mais tout en étant directement relié à l’analyse proposée ici, E. Verdeil décrypte les mutations récentes de la commande publique dans les pays du Maghreb et du Machrek (*in* Souami T., Verdeil E., 2006).

³⁸⁸ Dans l’ordre d’apparition des aménagements mentionnés, voir notamment les travaux d’H. Mouloudi et P.-A. Barthel (2009), J.-M. Ballout (2014), K. Bogaert et S. Zemni (2011), M. Kanai et W. Kutz (2009).

couverture largement médiatisée et qui impliquent de grands promoteurs, notamment internationaux (EMAAR, Dubaï Holding...).

À vrai dire, même si elles sont rares, les études consacrées aux logiques professionnelles des promoteurs immobiliers ont également été réalisées au Maroc. L. Zaki (2011), politologue, a étudié l'évolution de la corporation des promoteurs privés marocains (FNPI), et en particulier l'institutionnalisation de ses relations avec l'État. Ce travail s'intéresse principalement aux grands promoteurs compte tenu du « *spectre de recrutement* » de la FNPI. De même, le travail mené par la politologue M. Catusse sur « *l'entrée en politique des entrepreneurs* » (2008) l'a conduite incidemment à interroger le parcours de plusieurs dirigeants de sociétés de promotion immobilière, en particulier, L. Lahjouji et F. Chaâbi qui sont des entrepreneurs et des hommes publics de renommée nationale. Quant à J.M. Ballout, géographe, il croise dans sa thèse portant sur les « *processus de territorialisation par villes nouvelles* » l'approche locale du géographe et une analyse en termes de construction des légitimités que travaille habituellement celle du politologue. Ses terrains d'enquête sont les villes nouvelles d'Ali Mendjeli (Constantine en Algérie) et Tamansourt (Marrakech). Il accorde son attention aux logiques des opérateurs publics de l'Habitat, particulièrement celles de l'ERAC-Tensift et d'Al Omrane-Tamansourt, étant donné que la fabrication en Algérie d'Ali Mendjeli a en grande partie échappé à la tutelle des ministères auxquels elle aurait dû revenir – il s'agit, à l'origine, d'une initiative du wali de Constantine.

Les études relatives aux acteurs de la production immobilière concernent donc essentiellement les producteurs professionnels et en particulier les grands promoteurs, qu'ils soient publics ou privés. Pour ce qui est des petits et les moyens promoteurs, il revient à M. Ameur, géographe, d'avoir décortiqué leurs procédés dans sa thèse sur l'habitat informel à Fès (1989). Les logiques et modes de faire des petits et moyens promoteurs intervenant dans le secteur réglementaire n'ont quasiment pas retenu l'attention des chercheurs. Même si ces derniers érigent des immeubles en toute légalité et que les marques de leurs agissements sur l'espace urbain sont matériellement très visibles, autrement dit que le résultat de leurs actions soit « public » et observable par le public, il n'en reste pas moins que ce segment professionnel est relativement méconnu. Toutefois, il constitue un champ d'investigation compliqué à pénétrer, tant les pratiques et les conditions de ces pratiques s'élaborent sur la base de temporalités qui les rendent difficilement identifiables et peu accessibles.

Quant à l'étude des acteurs de l'immobilier et de leurs actions que nous menons dans ce quatrième Chapitre³⁸⁹, elle a pour objectif, d'une part, de clarifier le procès de production et ses

³⁸⁹ Même si nous centrons le regard sur les promoteurs immobiliers, il ne faut pas perdre de vue que les acteurs qui participent à fabriquer l'espace matériel urbain ne se résument pas à eux ; les autres professionnels sont nombreux

différentes modalités des zones résidentielles destinées aux classes moyennes à Marrakech et, d’autre part, de mettre en perspective les enjeux « *hors champ* » (Lahire B., 2001), que sont les intérêts personnels et politiques qui sont au cœur des motifs de l’engagement des acteurs de la production immobilière dans le champ de la production des logements³⁹⁰. En effet, l’hypothèse que nous formulons est que la manière de travailler des promoteurs et comment ils se donnent à voir éclairent les enjeux socio-économiques et politiques qui se jouent derrière la fabrication des programmes résidentiels dans les pourtours de Marrakech. Nous ne nous contentons pas donc de voir comment les zones résidentielles se construisent, mais de voir ce que cet espace construit dévoile des personnes et des structures qui le construisent.

Pour ce faire, la démarche d’analyse consiste à réaliser une étude compréhensive des acteurs de l’immobilier qui interviennent sur les zones présentées dans le Chapitre II et de leurs pratiques³⁹¹, à savoir leurs modes d’actions et leurs visions. Cette étude compréhensive a été réalisée par la combinaison de deux approches complémentaires. La première approche est réalisée *à partir des objets urbains produits* dans les zones en question, à savoir les lotissements, les résidences fermées, les villas-écos, les villas, les maisons et les immeubles, car les objectifs à l’origine de leur réalisation, leur forme, leur prix, les techniques de commercialisation dont ils ont fait l’objet, etc. éclairent, plus ou moins directement, les modes de faire et les représentations de ceux qui les ont érigés. Pour appréhender les enjeux que recouvre la fabrication des zones résidentielles, une deuxième approche a complété la première. Elle a été réalisée *à partir des discours* énoncés, au cours d’entretiens avec les producteurs immobiliers ou dans les médias ou dans les documents produits par ces derniers pour présenter leur société, légitimer leur activité de producteur, justifier leur manière de faire et leurs projets.

Les actions conduites par les producteurs des zones étudiées relèvent en partie de l’action publique³⁹² — celle de la mise en œuvre de la politique du logement notamment³⁹³. Elles sont

(architectes, ingénieurs béton armé, topographes, *maâlem*, maçons, *tâcherons* (manœuvres), etc.) ce d’autant que, comme nous l’avons déjà mentionné, le champ de production se dédouble entre les intervenants dans le champ réglementaire et les intervenants qui agissent informellement ; en outre, cette situation se complique davantage avec l’arrivée, depuis quelques années, des promoteurs étrangers. Toutefois, il n’est pas question ici d’embrasser tous les participants à la construction, on veut dire par là d’englober dans une même réflexion tous les maillons d’une chaîne complexe où les intermédiaires sont légion, ni même de renseigner les participants du secteur informel, en tout cas pas au-delà de ce que les cas étudiés donnent à approcher.

³⁹⁰ En un sens, ce chapitre abonde à l’étude de l’histoire de l’économie marocaine contemporaine.

³⁹¹ Étant entendu que nous n’opposons pas pratiques et représentations (cf. Introduction).

³⁹² Par action publique nous entendons les actions des institutions publiques et celles d’une pluralité d’acteurs, publics et privés, issus de la société civile comme de la sphère étatique, « *agissant conjointement, dans des interdépendances multiples, au niveau national mais aussi local et éventuellement supranational, pour produire des formes de régulation des activités collectives* » (Commailles J., 2010, p.599). L’approche par « l’action publique » plutôt que par les politiques publiques marque un changement de perspective par rapport à l’analyse classique en termes de « politiques publiques » laquelle accorde la primauté à l’impulsion gouvernementale, à l’action de l’État et aux interventions des autorités publiques

réalisées en certains cas tantôt par l'opérateur public de l'Habitat Al Omrane Marrakech et tantôt par des grands promoteurs privés à qui l'État a délégué une partie de la mise en œuvre de ses politiques du logement. Les actions menées par les petits et moyens promoteurs ainsi que par les autoproducteurs ne relèvent pas, quant à elles, *directement* de l'« action publique » puisqu'elles ne sont pas commandées ou négociées par/avec l'État. Toutefois, ces acteurs érigent leurs constructions sur des parcelles de lotissements, lesquels sont la plupart du temps le résultat de l'« action publique » puisqu'Al Omrane en est l'initiateur, le concepteur, l'aménageur et le vendeur de lots. De plus, ces mêmes acteurs individuels et petits ou moyens promoteurs, dès lors qu'ils agissent dans le champ réglementaire, sont soumis à des procédures administratives diverses (permis de construire, d'habiter, etc.) qui, on le verra, supposent de multiples négociations avec l'administration locale. La puissance publique est donc partie prenante, à travers ses *différentes institutions et ses nombreux dispositifs*, des actions des moyens et des petits promoteurs et de celles des autoproducteurs. S'ajoute aux actions un discours *sur* celles-ci, lequel est tenu par les bâtisseurs professionnels qui affirment que, à travers leur métier, ils œuvrent pour l'intérêt général et donc qu'ils agissent au service de l'Action publique. Ainsi, en affichant dans le titre du présent chapitre le pluriel à « actions publiques », nous jouons sur les mots puisque nous soulignons à la fois la pluralité des opérations de fabrication des espaces résidentiels, le caractère circulaire et collectif du procès de production au sein duquel l'État est une composante non homogène parmi d'autres³⁹⁴, et le travail de représentations dont ce procès est l'objet par une partie des producteurs.

Qu'un ménage achève les finitions d'une maison achetée à un promoteur, qu'un petit promoteur construise un immeuble d'une vingtaine de logements, qu'un grand promoteur commercialise une résidence fermée bâtie par un autre, que les agents d'Al Omrane saisissent l'opportunité du contexte d'effervescence du marché de l'immobilier de Marrakech pour tester des nouveaux produits immobiliers, dans tous les cas, le registre *du défi, de l'audace et du projet* est présent dans les discours des différents protagonistes qu'il s'agisse aussi bien des promoteurs publics que privés, et des autoproducteurs, de telle sorte qu'ils peuvent apparaître comme « *des aventuriers* » de la conquête des espaces périphériques. Mais contrairement à ce qu'entendent dans leurs ouvrages respectifs Catherine Bidou (1984) et Marie-Hélène Bacqué (2007)³⁹⁵ à propos des

³⁹³ Les programmes « résidentiels touristiques » répondent à l'active politique de développement touristique engagée par Mohamed VI et le gouvernement marocain (Chapitre I).

³⁹⁴ Résultats de récents travaux de sociologie politique (Hasseunteufel P., 2008) et de sciences politiques (Catusse M., 2006, Signoles A, 2006) qui relativisent la conception d'un État tout puissant, unitaire et « surplombant » qui s'imposerait unilatéralement du sommet vers la base).

³⁹⁵ Les aventuriers du quotidien dont il est question dans les travaux de C. Bidou et de M.-H. Bacqué sont certains membres des classes moyennes françaises héritées de Mai 1968, lesquels sont porteurs d'idéaux en matière de transformation sociale et d'innovation. Ils faisaient au début des années 1980 un pari audacieux : changer la vie pour changer la société. Ce

« *aventuriers du quotidien* » qui semblent eux aussi animés par un esprit d'initiative et un fort engagement dans leurs quêtes, les « *aventuriers de l'immobilier* » dont il est question ici se disent, non pas vouloir « *vouloir changer la vie et transformer la société* » (2007, p.73), mais vouloir « *changer les zones périphériques rurales sous-équipées en espace urbain moderne propice à la citadinité ou transformer l'offre logement ou changer de logement pour une maison individuelle...* ». Par leurs activités engagées, pris dans le bouillonnement de l'effervescence d'une activité en plein essor, ils se retrouvent dans *la même volonté de transformation de l'espace* qui nécessite alors des arrangements entre les intervenants (marqués notamment par des achats, des ventes, des conventions d'engagement vis-à-vis de l'État...). Il y a donc bel et bien « une aventure » à la fois individuelle *et* collective. Toutefois, contrairement à ce qu'entendent C. Bidou et M.H. Bacqué dans leurs livres par l'expression des « *aventuriers du quotidien* » qui sous-entend un collectif, les producteurs des espaces résidentiels de Marrakech ne sont pas habités par une « *identité partagée* » (*op. cit.*, p.73). C'est-à-dire que même s'ils agissent dans un *même mouvement d'urbanisation ou une même vague d'urbanisation* – à savoir celle de la production de zones résidentielles destinées aux classes moyennes, les différentes tensions qui s'établissent entre, par exemple, les grands promoteurs et les auto-promoteurs compte tenu du caractère inégal des statuts, du décalage des échelles d'intervention, d'organisation et d'intérêts, ne les disposent pas à la construction d'un groupe professionnel et/ou social qui se donnerait à voir en tant que tel. C'est pourquoi nous tenterons de montrer, par la suite, qu'au sein des « *aventuriers de l'immobilier* », peuvent être identifiés, *chez les professionnels*, des registres d'engagement collectif qui prennent la forme de corporations ou de groupes qui se revendiquent comme tels, et qui sont représentés par la Fédération nationale de promoteurs immobiliers (FNPI) ou par l'Union des petits promoteurs immobiliers (UPPI).

L'organisation du chapitre est basée sur la typologie qui est présentée dans la première section. Ainsi le promoteur public est le premier type étudié (en l'occurrence, c'est le groupe Al Omrane qui sera examiné), ensuite on envisage les promoteurs privés en les subdivisant en trois sous-types (les grands, les moyens, les petits). Dans le dernier point, nous examinerons les ménages dans leur rôle de « fabricants » de logements dans le cadre de leur activité d'auto-production. De fait, dans certaines situations que nous avons constatées au sein des quartiers étudiés, les ménages sont des intervenants phares dans la mesure où ils sont les maîtres d'ouvrage des opérations et, à ce titre, ils pensent, dessinent commandent et/ou réalisent les ouvrages de construction - ou parfois seulement les finitions - et en assurent le financement.

mouvement a donné lieu à des initiatives nombreuses en termes d'habitats (en termes d'auto-production et d'auto-gestion notamment).

Chaque type d'acteurs est identifié sous quatre facettes sans que pour autant celles-ci soient présentées systématiquement comme des sous-points spécifiques : la première renvoie à l'origine de l'engagement du protagoniste dans l'activité immobilière ; la deuxième prend en compte la zone où se réalise l'activité de production de l'immobilier résidentiel ; la troisième examine la pratique du producteur de l'habitat - ce que nous qualifions de « mode d'action » - ce qui inclut notamment les opérations de réalisation des projets immobiliers et leur mise en image ; enfin, la quatrième facette met l'accent sur la vision et le récit que l'acteur fait de la façon dont il remplit ses fonctions de producteur, ce qui nous conduit à examiner son engagement dans les organisations professionnelles.

La démarche utilisée s'applique à un corpus composé, d'une part, d'entretiens menés avec des fonctionnaires d'Al Omrane Marrakech, des agents commerciaux des sociétés de la grande promotion immobilière qui ont bâti des logements sur les zones d'étude, des dirigeants de petites et moyennes sociétés de promotion immobilière qui bâtissent dans les secteurs périurbains étudiés et, d'autre part, de rapports, communiqués de presse, supports publicitaires et d'articles de presse. Considérant que la méthode d'enquête est en soi un révélateur des phénomènes observés, nous nous proposons de la présenter de manière plus détaillée et plus explicitée au fil du chapitre.

A. TYPOLOGIE DES PRODUCTEURS DES ZONES RÉSIDENTIELLES ET POSITION DES TYPES DANS LE CHAMP DE LA PRODUCTION RÉGLEMENTAIRE DU LOGEMENT

Dans les périphéries de Marrakech, la construction des lotissements résidentiels réglementaires est le résultat de l'activité d'une série d'acteurs immobiliers « officiels », c'est-à-dire dont les sociétés sont déclarées au registre du commerce. Ces acteurs présentent des profils variés allant du grand promoteur au plus petit, du public au privé. Les acteurs qui ont « fabriqué » les logements dans les zones d'étude peuvent aussi être des particuliers souvent nommés « auto-constructeurs »³⁹⁶, ils peuvent aussi être intervenus exclusivement à la fin de la chaîne des tâches de fabrication du logement, alors nous les nommerons « finisseurs ». Étant donné la diversité de ces intervenants et le caractère professionnel ou non de ces derniers, nous privilégions ici le terme de « producteur » pour les désigner. Nous réserverons le terme de « promoteur » aux acteurs professionnels.

³⁹⁶ Que l'on distinguera, en nous référant à la littérature professionnelle, des « auto-promoteurs » qui sont quant à eux partie prenante de l'activité d'« autopromotion ». Cette dernière désigne le montage selon lequel plusieurs particuliers réunis par un projet de vie commun, jouent le rôle de maître d'ouvrage en concevant, finançant et réalisant leur logement au sein d'un bâtiment collectif sans passer par un promoteur. Cette démarche vise la construction d'un habitat collectif pour y occuper les logements, et non en vue d'un investissement locatif. (« L'autopromotion », Site internet l'ADIL Drôme, 2014).

Les enquêtes de terrain que nous avons réalisées de 2006 à 2013 nous ont permis d’identifier dans les quartiers d’étude une dizaine de grands, moyens et petits promoteurs qui ont contribué à la production d’environ 2 000 logements achevés (Chapitre II) tandis que l’auto-construction a permis la réalisation de 250 logements environ.

Tableau 4 Les producteurs des constructions dédiées aux classes moyennes dans les trois zones d’étude (réalisations initiées entre 2000 et 2009).

Zone d’étude	Maître d’ouvrage	Types des producteurs actifs			Typologie architecturale du bâti construit	Autres interventions (réalisées ou projetées) dans ou proche de la zone d’étude
		Type	Secteur	Rôle sur l’espace		
El Izdihar I	ERAC Tensift	Grand promoteur	Public	Lotisseur, aménageur, constructeur	Villas éco semi-finies, immeubles R+4	Voirie, réseaux, mosquée
El Izdihar I	SOTRAVO Immobilier	Grand promoteur	Privé	Constructeur	Immeubles R+4	
El Izdihar I	Al Amane Négoce	Petit promoteur	Privé	Constructeur	Immeubles R+4	
El Izdihar	Assakane El Jadid	Promoteur moyen	Privé	Constructeur	Immeubles R+4	
El Izdihar	Taif	Petit promoteur	Privé	Constructeur	Immeubles R+4	
El Izdihar	Touili Immobilier	Petit promoteur	Privé	Constructeur	Immeubles R+4	
El Izdihar	Brahim ou Brahim	Petit promoteur	Privé	Constructeur	Immeubles R+4	
El Izdihar	Tarablous	Moyen promoteur	Privé	Constructeur	Immeubles R+5	
El Izdihar	Particuliers	Auto-construction	Privé	Constructeur	Villas, maisons marocaines	Dans certains cas, aménagement des espaces limitrophes
ER Ennakhil, Boun et Tounsi	ERAC Tensift, devenu Al Omrane Marrakech (filiale du Groupe Al Omrane)	Grand promoteur	Public	Lotisseur, aménageur, constructeur	Villa-écos semi-finies, résidences de villas (comprenant des piscines collectives et privatives)	Mosquée, petit marché, réhabilitation des douars, apurement foncier, amenée des réseaux

ER Ennakhil, Boun et Tounsi Complexe résidentiel touristique « Atlas golf resort »	Fadesa Maroc, puis Addoha, puis Excelia (filiale du Groupe Addoha)	Grand promoteur	Privé	Lotisseur, aménageur, constructeur, promoteur	Villas, « ryads », duplex, lots à construire, (comprenant des piscines collectives et privatives)	Voirie, réseau, golf, espaces verts, cours de tennis, hôtel.
ER Tamansourt	TGCC Soukkania	Grand promoteur	Privé	Constructeur	Villas semi-finies, immeubles R+2 avec piscine	
ER Tamansourt	ERAC Tensift, puis Al Omrane – Tamansourt (filiale du Groupe Al Omrande)	Grand promoteur	Public	Aménageur, lotisseur, constructeur	Lots à construire, villas-éco semi-finies	Voirie, réseaux, immeubles, équipements publics, reproduction d'une médina, zone industrielle, espaces verts...
ER Tamansourt	Jamaï, puis Kounzy (filiale du Groupe Jamaï)	Grand promoteur	Privé	Constructeur	Immeuble, villas-éco semi-finies	Mosquée, écoles, espaces verts, logements sociaux, dispensaires

Légende : ER = Espace résidentiel (Sources : Enquêtes de terrain et *Récapitulatif 2000-2009 des permis délivrés par l'Agence urbaine*).

À partir de l'identification des producteurs actifs sur les trois zones d'étude (Tableau 4), on peut proposer une *typologie des producteurs* qui, peut-être classique, n'en permet pas moins de distinguer les professionnels des non professionnels et les promoteurs publics des promoteurs privés. Le premier critère de distinction est celui de la nature institutionnelle (ou juridique) du producteur, celui-ci peut être complété en introduisant d'autres critères discriminants³⁹⁷, par exemple la taille des projets³⁹⁸ (Figure 11).

La **typologie des producteurs**³⁹⁹ construite à partir du Tableau 4 présente deux grands types : les acteurs professionnels (1) et les acteurs non professionnels (2). Ces deux grands types se subdivisent

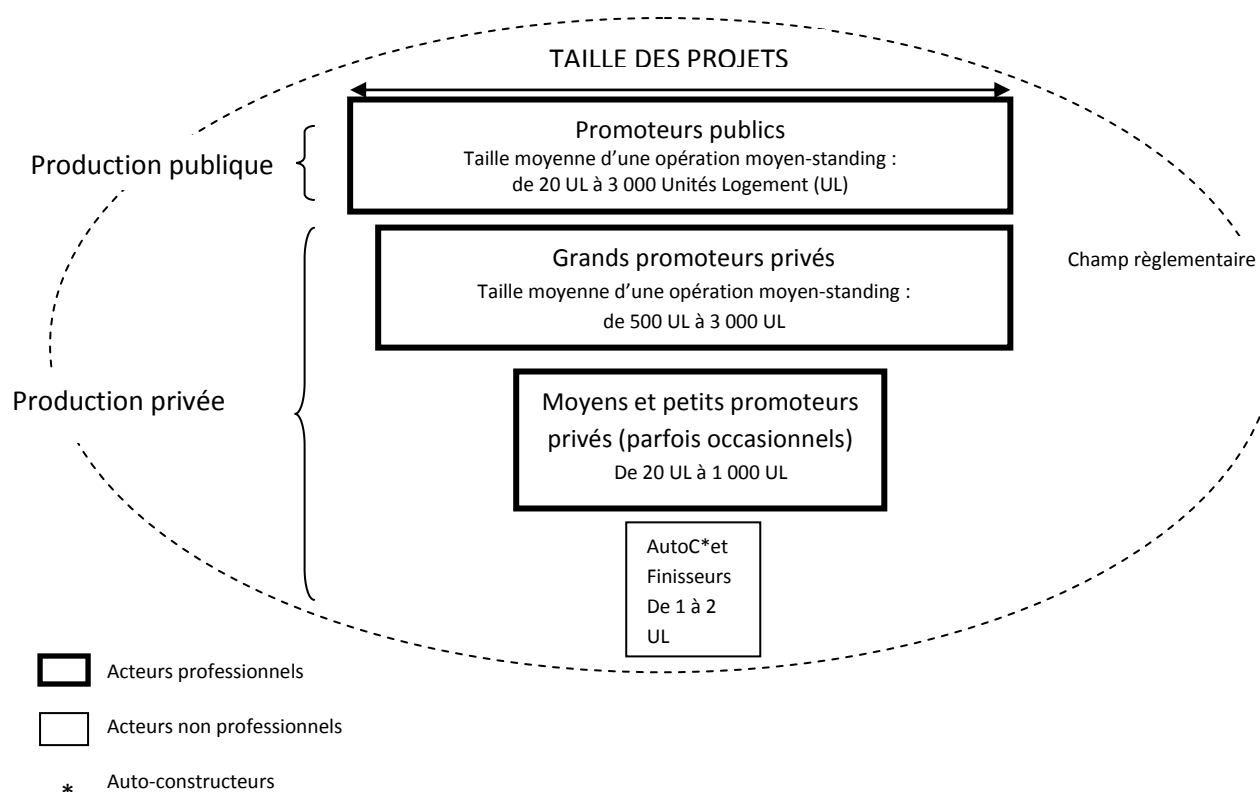
³⁹⁷ Alors que, dans les années 1990, A. Lezham introduit le recours au financement bancaire comme critère de différenciation entre les petits, les moyens et les grands promoteurs, notre étude montre qu'aujourd'hui ce critère n'est plus signifiant car même les petits promoteurs, y compris les occasionnels, et même les particuliers ont recours à l'emprunt bancaire compte-tenu de la libéralisation du secteur bancaire et des facilités mises en place par l'État pour augmenter l'emprunt en matière d'habitat (cf. Chapitre III).

³⁹⁸ Plus que la taille des projets, le chiffre d'affaire annuel paraît un critère pertinent, il est d'ailleurs utilisé par la FNPI pour calculer la tranche de cotisation du membre à la fédération, mais comme nous allons le voir plus loin nous n'avons pas obtenu les chiffres d'affaire de tous les promoteurs rencontrés.

³⁹⁹ Si l'on compare la typologie présentée avec celle proposée par A. Lezham au cours des années 1990, la typologie proposée ici ne comporte pas de « coopératives d'habitation », et ce, tout simplement parce que ces dernières ne sont pas présentes sur les terrains étudiés (1994). Pourtant, étant donné la cible visée pour les opérations des zones étudiées d'El Izdihar, d'Ennakhil et de Tamansourt, à savoir les classes moyennes, on pourrait s'attendre à la présence de coopératives d'habitation. En effet, selon A. Lezham, les coopératives d'habitation ont été créées par les classes moyennes (à partir des années 1990), pour rassembler des personnes souvent provenant du même monde professionnelle (enseignants, agents de

en plusieurs types, les promoteurs publics (a) et privés (b) d’un côté ; les auto-constructeurs (c) et les « finisseurs »⁴⁰⁰ de l’autre (d). Le type qui réfère aux promoteurs privés se subdivise en trois sous-types renvoyant respectivement aux grands, moyens, et petits promoteurs. Sans rentrer plus en détail maintenant dans ce qui constitue les traits distinctifs des types et sous-types, l’étude croisée du Tableau 4 et des données statistiques régionales sur la production du logement permet dès à présent d’identifier la position de chaque type dans le champ de production immobilier sur les zones étudiées, mais plus généralement, à l’échelle régionale.

Figure 11 Types de producteurs au sein du champ de la production réglementaire du logement destiné aux classes moyennes



ministère, officiers de FAR, agents des douanes, pilotes de la « Royal air Maroc »...). Elles doivent compter au minimum sept personnes non propriétaires et désirant acquérir un logement au coût le plus réduit et correspondant à leurs aspirations. Si cette formule semble constituer une solution intéressante pour « desserrer l’étau des rapports capitalistes devenus la seule forme de production dans les espaces urbains » (1994, p.99), elle a surtout permis à l’Etat de distribuer les terrains domaniaux aux coopératives qui vendaient des lots à des prix en deçà de ceux du marché à leurs adhérents. Si bien que P. Signoles considère que l’expérience des coopératives d’habitation a constitué un mode détourné de subventionnement de l’habitat pour les différents segments de la classe moyenne. La pénurie de terrains affectant le domaine public a abouti à une réduction sensible de leur rôle, d’où, probablement, leur absence dans les zones étudiées.

⁴⁰⁰ Terme que nous expliciterons plus loin.

(1) Le premier grand type identifié correspond aux **producteurs professionnels**. Il s'agit donc à proprement parler des « promoteurs immobiliers ».

(a) Le premier type qui a construit sur les zones étudiées est le « promoteur public ». Il s'agit d'Al Omrane Marrakech. L'entreprise publique d'aménagement et de construction domine qualitativement et quantitativement la scène de la production des espaces résidentiels destinés aux classes moyennes à Marrakech. Qualitativement, car l'entreprise publique est l'entité qui réalise par elle-même le plus grand nombre d'opérations/d'actions nécessaires pour le financement, la conception, l'étude, le lancement et la réalisation des projets immobiliers identifiés : entre autres, elle acquière les terrains, elle pense leur destination et conçoit les réalisations qu'elle a décidé d'effectuer, elle lotit les terrains et les équipe (sauf dans le cas du projet de l'Atlas Golf Resort qui a été aménagé et équipé par Fadesa avant d'être acheté par Addoha) ; sur ceux-ci, elle construit des programmes de logements ; elle vend certains lots à des promoteurs privés ; elle fait la promotion de ses programmes. Ce qui fait qu'elle a été la première à mettre les produits immobiliers des zones en question sur le marché et, en conséquence, elle a été la première à lancer des campagnes publicitaires pour ces produits. En ces lieux-là, Al Omrane bénéficie donc d'une forte visibilité. Quantitativement aussi, parce que les aménagements et constructions réalisés par Al Omrane dans les quartiers étudiés s'étendent sur plusieurs milliers d'hectares, contre plusieurs centaines pour les promoteurs privés. En outre, c'est l'opérateur public qui a bâti le plus grand nombre de logements comme c'est souvent le cas dans l'ensemble de la région de Marrakech (Tableau 5).

(b) Le deuxième type réfère aux « promoteurs privés ». S'y distinguent plusieurs sous-types à savoir : les grands, les moyens et les petits promoteurs privés. Si leurs caractéristiques et leur mode d'intervention sur les zones en question sont détaillés par la suite, on peut d'ores et déjà préciser que le sous-type des « grands promoteurs privés » équivaut à un producteur dominant le champ de production des zones étudiées. En effet, ces derniers peuvent ponctuellement atteindre, en des zones particulières, des volumes de production proches de ceux du promoteur public : c'est le cas d'Addoha à Ennakhil et de Jamaï à Tamansourt⁴⁰¹. Il peut ainsi arriver, comme ce fut le cas en 2004, au niveau régional que *la part de la production réalisée par la promotion privée soit supérieure à celle attribuable à la promotion publique* (Tableau 5). L'introduction du critère du chiffre d'affaires annuel (CA) permettrait de distinguer les positions de chaque société de promotion immobilière dans le champ de production local ou régional, mais nous n'avons pas réussi à obtenir ces données⁴⁰².

⁴⁰¹ Par exemple, l'opération « Porte de Marrakech 2 » d'Addoha comporte plus de 5 000 UL et celle du groupe Jamaï à Tamansourt est composée de 12 000 UL.

⁴⁰² Toutefois, une perspective à un niveau national est rendue possible par le fait que les chiffres d'affaires des groupes immobiliers privés cotés en bourse sont publiés, et ceux du Groupe Al Omrane le sont également. Ainsi en 2011, le groupe

Tableau 5 Production annuelle de logements de la région de Marrakech Tensift El Haouz (évolution 2006 - 2009)

Catégories	2004			2005			2006			2007			2008			2009		
	OPH	Privé	Auto-constr.	OPH	Privé	Auto-constr.	OPH	Privé	Auto-constr.	OPH	Privé	Auto-constr.	OPH	Privé	Auto-constr.	OPH	Privé	Auto-constr.
faibles VIT	5962	5474	4195	821	40	4054	253	866	3451	3985	500	4367	2708	730	10339	791	0	3640
éco, et sociales				15 603	1893		13 098	11786		8 516	5287		17 180	5220		33 995	0	
moyen et haut standing				714	0		1953	917		1962	3643		827	3302		349	770	
Villas				1626	0		1212	113		557	129		1299	591		1928	72	
TOTAL				18 764	1933		16 516	13 682		15 020	9 559		22 014	9 843		37 063	842	
	17 290		24%	20 697		20%	30 198		11%	24 579		18%	31 857		32%	37 905		10%

Source : Récap. MEC, Observatoire de l'habitat de Marrakech (données obtenues lors de nos enquêtes réalisées en 2006 et en 2010).

Commentaire général du tableau : L'absence (2005) et la baisse (2004) de la construction de la part du secteur privé de villas et de logements de moyen et haut standing, correspond au gel de la délivrance des permis de construire opéré par l'Agence urbaine compte tenu de l'arrivée à terme de la validité du dernier Schéma directeur de Marrakech (Chapitre I et Chapitre III). L'augmentation notable de l'auto-construction de 2008 correspond à la mise à la vente d'un nombre important de lots par l'OPH public Al Omrane Marrakech, notamment sur le lotissement d'Azzouzia et au sein de la « ville nouvelle » de Tamansourt. L'année 2009 correspond à la construction de nombreux programmes résidentiels aidés et/ou dédiés aux classes moyennes dans la région par l'OPH, principalement dans les périphéries de Marrakech. La baisse de la production par le secteur privé de logements moyen et haut standing et de villas en 2009 est, très certainement, attribuable aux baisses des ventes et des investissements immobiliers étrangers à Marrakech, conséquences de la crise financière mondiale de 2007/2008 (Chapitre III).

Le dernier *grand type* regroupe **les producteurs non professionnels**. Ces derniers « fabriquent » des logements de manière occasionnelle, pour leur propre compte, et jamais au nom d’une personne morale pour le compte d’autrui. Le *premier type* correspond aux « autoproducteurs⁴⁰³ ». Peut-être majoritaires en nombre, puisqu’il y a quasiment autant d’autoproducteurs que de maisons qu’ils construisent, ils produisent un volume moins important de logements dans les zones d’étude puisqu’ils sont seulement responsables de l’élévation de moins de 200 logements sur El Izdihar et ne sont pas présents sur les deux autres zones d’étude. Le *deuxième type*, moins connu et plus récent, renvoie aux « finisseurs ». Il s’agit des particuliers qui finissent les logements achetés semi-finis dans les résidences fermées de villas économiques (dites « villa-éco »⁴⁰⁴) construites par l’ERAC Tensift puis Al Omrane (à El Izdihar, Tamansourt, Ennakhil), par les promoteurs privés Soukkania (Tamansourt) et Jamaï (Tamansourt). Nous introduisons ce type ici, car il témoigne d’une nouvelle facette et des évolutions du processus de production des logements destinés aux classes moyennes à Marrakech. Si les statistiques (Tableau 2) montrent que la participation des autoproducteurs au champ de production règlementaire est encore notable au niveau régional, la tendance générale est à la baisse. En tout cas, l’auto-production dans la région de Marrakech se situe bien en deçà des moyennes nationales : en 2007 elle représente moins d’un cinquième de la production des logements⁴⁰⁵ contre 53%⁴⁰⁶ pour le pays⁴⁰⁷.

Cependant, le risque existe de construire une typologie des producteurs à partir des seules données chiffrées, or les chiffres ne sont pas en mesure de restituer les déterminants qui concourent à l’apparition de tel ou tel type dans le champ de production des zones résidentielles étudiées. Au même titre que les itinéraires résidentiels des familles renseignent sur le choix par cette dernière du type d’espace habité et la façon dont elle l’habite (Chapitre V et Chapitre VI), les parcours des professionnels sont particulièrement éclairants pour décrypter ce qui a conduit les entrepreneurs à créer ou développer une entreprise de tel ou tel type, avec telle ou telle caractéristique, avec tel ou

⁴⁰³ Le terme utilisé par l’Administration marocaine est auto-construteur (*cf.*, par exemple, les entrées du Tableau 5 issu des statistiques de la direction de l’Habitat de Marrakech). En réalité, il s’agit le plus souvent « d’autoproducteur » que d’« auto-construteur » au sens littéral du terme de ce dernier. En effet, comme nous le verrons dans le paragraphe consacré aux producteurs non professionnels, les tâches de construction sont fréquemment déléguées. Toutefois, les statistiques de l’Habitat ne s’attachent pas à ce type de nuance puisqu’elles reposent sur le statut juridique des personnes morales ou physiques qui déposent les permis de construire. Pour désigner les auto-construteurs ou les autoproducteurs, on trouve, également, dans la littérature française sur les filières de la production immobilière marocaine, le terme d’« auto-promoteur » (Royon M. et Vincent M., 1988). Ce terme a pour objectif de mettre en avant « la position dominante du ménage sur le procès de production » autrement dit d’insister sur sa fonction de « maître d’ouvrage » et pouvoir ainsi faire le parallèle à celle qu’occupe le promoteur immobilier.

⁴⁰⁴ Chapitre III.

⁴⁰⁵ Ce qui témoigne que la région est plus qu’ailleurs l’objet d’un fort investissement de la part des promoteurs professionnels.

⁴⁰⁶ Effina D., La production de logement au Maroc : des nouvelles tendances, *L’Economiste*, 12/01/2007

⁴⁰⁷ Notons que l’auto-construction est aussi en baisse au niveau national puisqu’en 1994, l’auto-construction représentait 72,2% de la production de logement du royaume (Effina D., *ibid.*).

tel mode d'intervention. C'est pourquoi nous nous sommes efforcée, tout au long de notre séjour à Marrakech et de nos enquêtes réalisées aux salons de l'immobilier marocain (SMAP Immo) à Paris et à Bruxelles, de réunir des données biographiques sur ces chefs d'entreprise afin de disposer d'éléments qui nous permettent de les inscrire dans le champ social et de les suivre de manière un peu plus dynamique. Et ce, afin de donner un sens à la production résidentielle pour ces entrepreneurs, autrement dit de saisir les enjeux « hors champ » du processus de production des zones résidentielles destinées aux classes moyennes à Marrakech.

Une fois ce tableau général des producteurs brossé, il s'agit à présent de saisir les logiques et des pratiques les bâtisseurs qui régissent la réalisation des espaces résidentiels dédiés aux classes moyennes. Comment s'organisent les producteurs professionnels ? Comment travaillent les promoteurs qui ont construit les opérations immobilières qui se trouvent sur l'aire d'étude, à partir de quels référentiels ? Dans quels systèmes politiques ou socio-économiques sont-ils intriqués ? Quelles sont leurs relations avec l'État ? Que donnent-ils à voir d'eux-mêmes à l'opinion publique ? Il s'agit finalement de comprendre comment le mode de fonctionnement de ces professionnels exerce des effets et participe du processus de fabrication des logements. Toutefois, nous l'avons vu, ce ne sont pas les seuls acteurs bâtisseurs. Comment les auto-constructeurs sont-ils intervenus sur les zones étudiées ? Pourquoi constate-t-on l'émergence d'un nouveau type de producteur, à savoir le « finisseur » ? Afin de répondre à ces questions, dans un premier temps, nous consacrerons le propos aux faits et gestes de l'opérateur public de l'habitat, la « jeune » société Al Omrane Marrakech constituée à partir d'une « vieille institution publique » en grande partie responsable de la mise en œuvre de l'action urbaine de l'État. Nous commençons par Al Omrane Marrakech, car celui-ci apparaît comme le producteur dominant sur les zones étudiées. En effet, le Chapitre est organisé dans l'ordre de la typologie des producteurs proposée, ordre qui renvoie à la place occupée par chacun dans le champ de production des zones dont il est question dans ce travail.

B. DES PRODUCTEURS PROFESSIONNELS : LES PROMOTEURS IMMOBILIERS

« Dans un vocabulaire aujourd'hui dépassé, mais qui ne l'était pas alors, je parle de « constructeurs ». C'est « promoteurs » qu'il faudrait dire, comme on commençait de le faire ici et là, et sans bien comprendre – les textes le montrent – ce que le mot signifiait, ou mieux encore cachait » (Chevalier L., [1977] 2008).

Comme en témoigne cet extrait des propos de L. Chevalier, le terme de « promoteur » est un mot relativement récent et comporte un certain flou. Il apparaît tout d'abord en France, dans les

années 1950, à la faveur du contexte de production industrielle du logement d’après-guerre, lorsque l’État crée des prêts spéciaux du « Crédit foncier », afin d’enrayer la crise du logement qui sévissait. Ce nouveau mode de financement permet aux capitaux patrimoniaux de s’investir de façon directe sous forme de « capital de promotion ». « *Leur rentabilité peut alors être élevée, car le capital à engager dans chaque opération est très faible, et sa vitesse de rotation rapide* » (Topalov C., 1987, p.251). Suivant ce procédé, certains entrepreneurs français s’enrichissent vite, mais des malversations et des soucis de gestion sont parfois tels, qu’ils sont dénoncés et font scandale. La machine à produire des logements est cependant lancée. Il devient assez urgent pour l’État, les constructeurs et les acquéreurs de crédibiliser les acteurs investis, dans ce champ de production, pour légitimer d’un côté, la politique gouvernementale et, d’un autre côté, les actions de vente des uns, et les actions d’achat des autres. Face à cette nécessité, le terme « promoteur » offrait la possibilité de valoriser une profession, par ailleurs, vue comme suspecte aux yeux de l’opinion publique : en effet, son activité était jugée socialement douteuse ; la raison en est, du moins en partie, sa trop forte rentabilité pour des investissements destinés à satisfaire des besoins fondamentaux.

Au Maroc, un dépouillement du journal *Lamalif*⁴⁰⁸ publié entre 1958-1988 permet de constater que le terme de promoteur apparaît dans l’opinion publique dans les années 1970 (Daoud, 2007, p. 200, p. 249 et 410). L’usage du terme se généralise progressivement avec l’évolution de la promotion privée dans le champ de la production des logements pendant les années 1980 (Chapitre III). À partir des années 2000, on assiste à une profusion de l’emploi du terme de promoteur dans les médias. La presse écrite multiplie les articles sur « les *success stories* » des promoteurs marocains. Plus particulièrement, la presse économique francophone, qui regroupe les titres les plus diffusés tels *La Vie Éco*, *Challenge* ou *L’Économiste*, est un moyen pour les professionnels du métier de se faire connaître du grand public, et singulièrement d’un public intéressé par les questions économiques, et qui souhaite investir. La FNPI diffuse, quant à elle, une *lettre (El aakar)* sur la profession via son site internet, mais elle apparaît plus confidentielle. Les *magazines mensuels* spécialisés dans l’architecture (*Architecture du Maroc*) et les travaux publics (*Archimedia*) complètent ce panorama. Enfin, les *salons de l’immobilier* organisés annuellement dans de nombreuses villes marocaines (dont Casablanca et Marrakech) et à l’étranger (Paris, Bruxelles, Amsterdam, Madrid...) sont l’occasion d’une abondante publicité radio et télévisée et servent de caisse de résonance pour l’activité des promoteurs marocains.

⁴⁰⁸ Journal militant de gauche dont Paul Pascon est un des éditeurs et arrêté de publication par les autorités en 1988 (Daoud Z., 2007).

Bien que l'usage du terme « promoteur immobilier » soit fréquent, ceci ne signifie pas pour autant qu'il soit explicite ou clair, puisque le mot promoteur n'en dit pas long sur la « substance » du métier qu'il est censé signifier. Au premier sens du mot, le « promoteur » désigne cette personne qui met en œuvre un projet, qui assure la création de « quelque chose », provoque son développement, autrement dit, qui est la première à donner une impulsion, à initier des idées⁴⁰⁹. Mais que signifie alors promoteur dans le contexte de la production immobilière ?

1. Le promoteur immobilier et l'activité de promotion immobilière

La littérature professionnelle française⁴¹⁰ définit le promoteur comme une personne physique ou morale dont l'activité est de prendre l'initiative et d'assurer la coordination des opérations nécessaires à la réalisation d'un programme de construction (LCL, 1994).

L'activité de promotion immobilière consiste à « *monter des affaires immobilières* » (Chevalier L., [1977] 2008). Si nous reprenons les formulations des protagonistes auprès de qui nous avons enquêté⁴¹¹, cela recouvre les actions suivantes :

- « Négocier et acheter des terrains »,
- « négocier avec les banques et financer des emprunts »,
- « faire des études et particulièrement définir un « business-modèle » et un type de construction »,
- « choisir des architectes et entrepreneurs »,
- « obtenir les autorisations administratives »,
- « coordonner les travaux, surveiller ou faire surveiller la construction »,
- « vendre ou louer les biens construits et prendre ou faire prendre en charge la commercialisation des logements, parfois sur plan⁴¹², parfois pendant la période de construction.... ».

⁴⁰⁹ Le Petit Robert, 1996.

⁴¹⁰ Nous nous y sommes référée car malgré la forte empreinte qu'établissent les promoteurs immobiliers sur l'espace urbain en général, il faut noter que le terme de « promoteur immobilier » ne constitue pas une entrée spécifique dans les ouvrages académiques dédiés aux mots de la ville : ni dans le *Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement* (dirigé par P. Merlin et F. Choay, 1988), ni dans le *Vocabulaire de la ville, notions et références* (dirigé par E. Dorier Apprill, 2005), ni même dans *L'aventure des mots de la ville* (dirigé par C. Topalov, L. Coudroy de Lille, J.-C. Depaule et B. Marin, 2010). Cette absence s'est cumulée au fait que la profession a été peu étudiée au Maroc, que les analyses françaises sont datées et que les promoteurs immobiliers marocains rencontrés n'ont pas été très loquaces. Du fait de ces difficultés, nous avons trouvé compliqué de cerner les pratiques des promoteurs immobiliers.

⁴¹¹ Propos compilés à partir des entretiens réalisés auprès des responsables commerciaux des groupes Jamaï et Soukkania et des marques Prestigia et Excelia du groupe Addoha, des promoteurs Houria Benjelloun (Pack Energy, travaillant essentiellement à Fès), Hamid Faridi (Jet Sakane, travaillant sur plusieurs villes, dont Marrakech) et Mohamed Mouline (exerçant principalement à Marrakech).

⁴¹² Il faut noter qu'au Maroc la vente sur plan est très peu pratiquée et est même déconseillée par les professionnels, comme en témoignent, par exemple, les diverses recommandations faites par les notaires au cours des conférences publiques tenues aux salons de l'immobilier marocain qui se déroulent en Europe.

On peut réunir ces activités diverses en reprenant *la typologie des fonctions* proposées par C. Topalov, pour qui l’acte de bâtir comporte plusieurs « fonctions »⁴¹³ : **promotion, études techniques (conception), construction, commercialisation.**

« En d’autres termes, le promoteur prend l’initiative, assure la coordination et prend le risque financier d’une opération immobilière réalisée en vue de la vente. Ces divers rôles peuvent être tenus par de multiples agents : des particuliers, des sociétés de promotion (celles-ci étant leurs activités exclusives), des bureaux d’architecture, des entrepreneurs (ces derniers déployant souvent des activités de promotion soit de manière régulière, soit [de manière occasionnelle] pour compenser une baisse de commandes extérieures),... » . (Topalov C., 1974, p. 16).

La fonction de promotion proprement dite consiste donc, une fois la maîtrise du sol assurée, à gérer la transformation du « capital de promotion »⁴¹⁴ en capital-marchandise, ce qui revient, en termes juridiques, à *assurer la maîtrise d’ouvrage* (1974, p. 103). Le promoteur maître d’ouvrage est la configuration présente sur nos zones d’étude. Toutefois, dans certaines circonstances, le promoteur peut également être prestataire de services dans le cadre d’une maîtrise d’ouvrage déléguée⁴¹⁵. Dans ce cas, le promoteur n’est tenu qu’à une « *obligation de moyens* », le risque final étant assumé par le maître d’ouvrage (LCL, 1994).

Sur les zones résidentielles dont il est question ici, les promoteurs immobiliers des programmes de logement, autrement dit les maîtres d’ouvrage professionnels, sont d’un côté le promoteur public Al Omrane Marrakech, et d’un autre côté, une dizaine de promoteurs privés. L’étude des modes d’action et univers de vision d’Al Omrane qui ont concouru à produire les caractéristiques physiques et symboliques des ensembles résidentiels étudiés constitue le premier paragraphe, tandis que l’analyse des promoteurs privés le deuxième.

⁴¹³ Pour notre part, nous utilisons le terme « d’opération » plutôt que celui de « fonction ».

⁴¹⁴ On appelle « capital de promotion » un capital *immobilier de circulation* composé du capital du pré-financement du projet et du capital qui finance l’opération ; tous deux sont transformés en marchandise-logement par le promoteur (Durand-Lasserve A., 1986, p.72). Ce capital se distingue du capital de prêt, auquel il se combine éventuellement, car il détient à un moment donné de son cycle la propriété de la marchandise logement+sol. C’est en ce sens que des auteurs comme Topalov et Durand-Lasserve définissent la fonction de promoteur, à savoir ceux qui pratiquent une activité de gestion du capital immobilier de circulation dans la phase de son cycle de reproduction où il se transforme en marchandise. Cette définition inclut toutes les formes de capital et par conséquent toutes les catégories de promoteurs.

⁴¹⁵ Le maître d’ouvrage mandate alors le promoteur pour : l’établissement du plan financier de l’opération, l’obtention des autorisations administratives, les relations avec les architectes et bureaux d’étude, la passation des marchés avec les entreprises, l’exécution, la surveillance et la coordination des travaux, la souscription des polices d’assurance, la commercialisation.

2. Al Omrane Marrakech : des pratiques tiraillées entre les logiques de marché, et l'intérêt général

Dans le Chapitre II, il a été mis en évidence que l'ERAC Tensift, devenu par la suite Al Omrane Marrakech, est l'opérateur quasi exclusif de l'aménagement et de l'équipement des lotissements qui sont présents sur les trois zones d'étude. Lors de la construction de notre typologie, nous avons montré qu'il est aussi *un des constructeurs des logements* qui érige des opérations immobilières dans les secteurs étudiés. Mais qui est exactement Al Omrane Marrakech ? Comment travaille-t-il ? Comment a-t-il « produit » ses opérations immobilières ?

Dans un premier temps, le propos ci-dessous présente Al Omrane et éclaire les objectifs de performance qui sont assignés à Al Omrane Marrakech et qui tranchent avec le mode d'organisation de l'établissement public dont l'organisme est issu, à savoir l'ERAC Tensift. Le deuxième point cerne le mode d'action actuel d'Al Omrane Marrakech qui se donne à voir, notamment, dans le renouveau de ses stratégies de ventes.

L'analyse est appliquée aux témoignages sur les pratiques mises en œuvre par Al Omrane Marrakech pour fabriquer les opérations immobilières étudiées. Nous complétons ces témoignages avec des entretiens réalisés au sein du holding Al Omrane (à savoir la société « mère » qui correspond au siège du groupe Al Omrane situé à Rabat). Le corpus de données comprend également la documentation écrite et électronique diffusée par les sociétés du groupe pour faire valoir la politique d'Al Omrane, ses projets, et ses produits immobiliers (sites internet, brochures de communication institutionnelle, communiqués de presse, études, rapports d'activité, plaquettes commerciales...).

On doit souligner l'accueil favorable, sinon enthousiaste, réservé à nos questions, celui-ci contraste fortement avec les résistances à la transmission d'informations - autres que purement commerciales - chez les promoteurs immobiliers privés. Ceci tient sans doute par ce qui apparaît comme une différence des méthodes managériales : le personnel d'Al Omrane est, pour une grande partie, moins sous « pression » que les acteurs de la promotion privée. En outre, le personnel semble moins soumis au secret de ses méthodes et à la nécessité de rentabiliser le temps. D'une façon générale, le fait révèle qu'Al Omrane subit moins les pressions de la concurrence que les promoteurs privés.

a. Une société privée d’État qui domine la scène de la production urbaine de Marrakech

Institution publique à statut privé⁴¹⁶, la société Al Omrane Marrakech est une filiale du Groupe Al Omrane qui a été créée en juin 2007 suite à l’opération de fusion-absorption des ERAC que nous avons explicitée dans le Chapitre III. Al Omrane Marrakech est une société anonyme (SA) aux capitaux publics de 304 024 704 dirhams dont le siège social est à Marrakech (Guéliz). Son statut est donc hybride et conduit à un certain brouillage des actions de production urbaine qui relèvent du secteur public et du secteur privé, et témoigne en définitive de l’ambivalence qui imprègne les pratiques du promoteur immobilier public. Les difficultés financières des ERAC et le manque de cohérence de leurs opérations ont conduit la société mère du nouveau Groupe, le holding Al Omrane, à imposer à ses filiales des principes de rationalisation de leur gestion et des objectifs de performances économique et sociale. Deux axes de réformes institutionnelles ont été choisis pour augmenter la compétitivité de l’entreprise publique. Le premier correspond à l’avènement des « PPP » (partenariat public-privé) ; le deuxième axe correspond, quant à lui, au renforcement des performances internes. Ce qui concrètement doit conduire les sociétés à augmenter le volume de leur production et la vente de celles-ci. C’est ainsi que la refonte des OPH a entraîné un renouvellement du personnel pour encourager le recrutement sur la base de la qualification plutôt que du réseau de connaissances. Certains fonctionnaires d’Al Omrane qualifiés (des architectes principalement), sortis du contexte des années 1990 de "Marrakech, ville provinciale" (cf. Chapitre I) et d’une forte impression de gel des possibilités d’action du fait des nombreuses contraintes dans le domaine de l’urbanisme (cf. Chapitre III), ont saisi l’opportunité qu’offrait le bouleversement du contexte marrakchi pour mieux exprimer leur savoir-faire et les mettre au service d’une action qui leur semblait plus « efficace ». Ceci est allé de pair avec la mise en oeuvre de stratégies de progression hiérarchique. Certains cadres ont pu et su se faire remarquer, mettre en avant leurs compétences pour améliorer leur situation et progresser dans la hiérarchie ; c’est le cas, par exemple, de l’ancien directeur adjoint de l’ERAC Tensift qui s’est fortement impliqué dans le montage du projet de ville nouvelle Tamansourt et qui est devenu, par la suite, directeur de la société Al Omrane Tamansourt (dont le rôle est de poursuivre la mise en oeuvre du projet de ville nouvelle).

Al Omrane Marrakech compte environ 150 employés répartis entre son siège principal à Marrakech et 8 agences régionales. Son aire d’intervention s’étend sur 38 443 km² soit 5% de la superficie du royaume : Marrakech, El kelaa des Sraghna, R’hamna, Al Haouz et Chichaoua

⁴¹⁶ Contrairement aux ERAC qui étaient de statut public (cf. Chapitre III).

composant la *région de Marrakech Tensift Al Haouz* et les provinces de Safi et Youssoufia relevant de la *région de Doukkala Abda*⁴¹⁷.

Avant la refonte des OPH, l'ERAC Tensift est déjà moteur et « vaillant » en comparaison à d'autres établissements publics (Casablanca, Oujda...). Le directeur adjoint d'Al Omrane Marrakech⁴¹⁸ nous a fait savoir qu'au début des années 2000, l'organisme marrakchi était relativement peu endetté, dans un contexte où de nombreux autres ERAC étaient déficitaires⁴¹⁹. En outre, « les indicateurs étaient passés positifs entre 2003 et 2006 », a-t-il rajouté. De plus, même si perdurait des méthodes de travail pas toujours considérées comme suffisamment rigoureuses par certains employés que nous avons rencontrés, l'organisme local a introduit, avant la fusion-acquisition, une dynamique de réflexion du marché de l'immobilier, et ce, « bien avant l'intervention de bureaux de conseils en management demandée par le siège », nous précise une cadre d'Al Omrane. De plus, « L'organisme a réalisé des enquêtes de satisfaction auprès de sa clientèle, travaillait beaucoup sa communication, cherchait à innover en terme de produits immobiliers ». À l'époque, l'ERAC Tensift apparaissait comme un opérateur solide et précurseur.

Jusqu'au milieu des années 2000, l'ERAC Tensift est de loin le principal producteur de l'habitat règlementaire de la ville ocre. L'ERAC Tensift réalise les ¾ des logements du Programme national 200 ML (Tableau 6). Il domine largement la scène de la production des logements de la région de Marrakech (Tableau 5).

Tableau 6 Nombre d'unités de logements construites par opérateurs dans le cadre du PN 200 000 L à Marrakech

Producteur	Unités logements	Pourcentage
ERAC Tensift	4 764	77
ANHI	164	2,6
SNEC	520	8,3
Privé	720	12,1
Total	6168	100

Source : M. Gheris, 2005.

⁴¹⁷ La région de Marrakech Tensift Al Haouz fut créée suite à la promulgation de la loi n°47/96 relative à l'organisation de la région et au décret n°2.97.246 du 17 août 1997. Géographiquement, la région est limitée au nord par les régions de Chaouia-Ourdigha et Doukkala-Abda, à l'ouest par l'océan, à l'est par la région de Tadla-Azilal et au sud par la chaîne montagneuse du haut atlas (région Souss-Massa-Draa).

⁴¹⁸ Lors d'un entretien réalisé à son bureau le 10/10/2008. Quelques temps plus tard, il devenait directeur général d'Al Omrane Tamansourt.

⁴¹⁹ « Alors, les ERAC ils étaient au nombre de 7, en y'avait trois qui marchaient bien, deux qui marchaient très bien, Agadir et Marrakech, celle de Meknès tournait correctement, et Fès, Oujda, Rabat, Casablanca avaient des difficultés de gestion, de trésorerie [...] » (M.L., membre du directoire du groupe Al Omrane, entretien réalisé au siège à Rabat en juin 2007).

Au fait que l'ERAC Tensift produit déjà au début des années 2000 un volume très important de logements se rajoute le boom immobilier de Marrakech qui favorise une atmosphère effervescente dans les milieux de l'immobilier et de l'aménagement. Les architectes-urbanistes de l'ERAC Tensift prennent volontiers des initiatives, essaient d'accélérer les procédures administratives et d'augmenter l'envergure des programmes : c'est le cas du de Tamansourt qui n'était au départ fin des années 1990, on l'a vu dans le Chapitre II, qu'un modeste projet de zone industrielle. Les opérations immobilières qui se trouvent sur les trois zones d'étude ne représentent qu'une partie infime des réalisations de l'opérateur public de l'habitat. Par exemple, les vastes projets dits de « pôles urbains » d'Azzouzia (124ha), de Mhamid 9 (86ha), ou de Zerkouni (90ha) ont également émané des énergies grises de l'ERAC Tensift (Carte 4). Et tous ces projets d'ouverture à l'urbanisation conduits par l'ERAC Tensift, et à sa suite Al Omrane Marrakech, ont modifié considérablement la taille des extensions urbaines de Marrakech. Et c'est en ce sens que l'on peut dire, d'une part, que les actions d'Al Omrane Marrakech ont complètement transformé le paysage des périphéries de Marrakech et, d'autre part, que l'OPH est un des acteurs, sinon l'acteur urbain, qui domine la scène de la production urbaine de Marrakech.

Malgré son statut privé, l'opérateur considère que sa mission rentre dans le champ du *service public* puisque, lorsque cet acteur se présente sur son site internet, il met en avant son rôle d'intervenant dans le secteur non rentable de la production immobilière : « *L'intervention de la société Al Omrane Marrakech vise la réduction du déficit enregistré dans la région en matière d'habitat à travers la mise en œuvre d'opérations ciblées de mise à niveau urbaine, l'initiation de programmes de construction et de lotissement destinés essentiellement aux couches sociales à faible revenu et à la classe moyenne ainsi que la réalisation du programme villes sans bidonvilles et celui de l'habitat menaçant ruine* ».

En même temps, l'entreprise publique marque son souhait de se positionner en entreprise compétitive puisqu'elle se désigne sur ses pages internet comme le : « *leader du secteur de l'immobilier dans la région [de Marrakech], innovateur de plusieurs concepts d'habitat, régulateur du marché régional de l'immobilier et acteur socio-économique incontournable* ».

Ainsi, l'opérateur apparaît comme tiraillé entre des missions d'intérêt général et la bataille qu'il mène pour être l'acteur incontournable à Marrakech en matière de développement urbain.

Les pratiques de l'opérateur lisibles à travers les actions qu'il a mises en œuvre pour concevoir et vendre les opérations immobilières qui sont situées sur les trois zones d'étude sont le reflet de cette permanente et complexe « négociation » entre ses missions d'intérêt général et les logiques du marché.

b. Une action « artisanale » ?

Des propos d'un employé d'Al Omrane Marrakech que nous avons interrogé sur la genèse du produit immobilier « villa-éco », lequel constitue la plupart des opérations immobilières produites par l'OPH sur les zones d'étude, on apprend que la mise sur le marché des premières villas-éco – sur le lotissement d'El Izdihar - relève du tâtonnement plutôt que d'un « arbitrage savant »⁴²⁰ :

« Franchement, on n'avait pas vu venir le succès de ce produit [les villas-éco], quand on les a mises sur le marché, on ne savait pas vraiment où on allait et on a été dépassé par la demande » (G. H., direction de la Communication, Al Omrane Marrakech).

Les propos plus généraux de D. Effina sur la façon de travailler du Groupe semblent confirmer cette première analyse qui donne à penser que les sociétés du Groupe Al Omrane de manière « artisanale », pour reprendre un des qualificatifs de L. Zaki et P.-A. Barthel qui évaluent les procédés d'Al Omrane au niveau national :

« Disons que la méthode ici, c'est de lancer un produit, on communique sur ce produit, et fonction de qui l'achète, on comprend mieux le profil de la cible. » (D. E., conseiller à la présidence du Groupe Al Omrane)

En définitive, le lancement du produit de la villa-éco apparaît davantage comme un coup d'essai plutôt qu'une activité pleine et entière de recherche-développement des concepts urbanistiques et l'innovation en matière de produits immobiliers.

Plutôt que de pratiques « artisanales », il est possible d'interpréter la méthode par tâtonnement de l'entreprise publique comme des pratiques relevant davantage de l'opportunité plutôt que de la vision. C'est ce qui ressort de ce que déclare un des responsables d'Al Omrane à Rabat lorsqu'il nous raconte sur le démarrage du projet de Tamansourt mené à l'époque par l'ERAC Tensift :

« Tout a été fait un peu à l'envers, ou à la va-vite, [...] nous, nous sommes opérateurs, nous avons une opportunité on y va, et on réalise, et on essaye de résoudre les problèmes au fur et à mesure qu'ils se présentent, et avec les moyens du bord, quitte à prendre une partie de la solution à notre charge » (entretien M. L., membre du directoire d'Al Omrane, juillet 2007⁴²¹).

Le volume de logements à fournir par l'opérateur pour remplir son rôle – qui vise à juguler la crise marocaine du logement justifie, selon un des hauts responsables du Groupe, les « à-peu-près » dans les méthodes de travail :

« Le déficit [national en nombre de logements] est de 700 000 [unités logement, comprenant les foyers vivant en bidonville et les cohabitations subies] et chaque année les nouveaux besoins, à travers l'exode rural vers les centres urbains et à travers le renouvellement des générations, sont de 100 000 [logements]. Si on veut résorber le déficit sur 10 ans, c'est énorme, ça fait 70 000 logements/an, rajouté au 100 000, ça fait 170 000 logements/an. Le

⁴²⁰ Pour reprendre les termes de L. Zaki qui a étudié avec P.-A. Barthel les modes de faire d'Al Omrane à l'échelon national en les comparant avec ceux de la CDG-Dév, une autre holding d'aménagement hybride.

⁴²¹ Entretien réalisé avec J.-M. Ballout.

Maroc produisait à peu près 80 000 – 90 000 [fin des années 1990]. Donc, on était dans une situation où ce qu’on produisait était inférieur aux besoins, et donc on allait forcément vers un accroissement du déficit. Donc, il fallait absolument que l’État mette les moyens [...] pour faire en sorte d’inverser cette tendance et de commencer à produire plus que les besoins. Prenant en compte toutes ces données, l’opérateur, lorsqu’il agit, ne soucie pas du formalisme administratif et réglementaire, des évaluations de toutes sortes, il va vers l’opérationnel, vers la réalisation, et donc il essaye de trouver les solutions aux problèmes qu’il rencontre » (M.L., membre du directoire du Groupe Al Omrane, *ibid.*).

Le pragmatisme semble être vu, par le responsable rencontré, comme une réponse légitime à la « politique du chiffre » imposé par les décideurs politiques. En effet, à son arrivée au pouvoir le souverain avait décidé de doubler la production de logements pour atteindre une production de 100 000 logements par an. Al Omrane Marrakech ne semble pas se démarquer de ces orientations nationales. Lancées à la va-vite, les opérations immobilières conduites par l’ERAC Tensift qui sont visibles sur les zones d’étude peuvent apparaître comme les résultats des pratiques pragmatiques d’un « grossiste du logement ». Toutefois, nous pensons que ce portrait du promoteur public camoufle, en réalité, des pratiques plus subtiles, et complexes que ne le donne à voir cette première analyse.

c. À la recherche de l’efficience

Le produit immobilier « villa-éco » apparaît beaucoup plus étudié que ne le laissent penser les propos tenus, en début d’entretien, par le directeur de la Communication d’Al Omrane Marrakech. Comme nous l’avons souligné dans le Chapitre II, ce produit immobilier a été mis sur le marché, suite au constat répété, fait par des responsables de l’ERAC Tensift du désir de sa clientèle à habiter en maison plutôt que dans des appartements. Ceci a entraîné une diversification des produits proposés qui se composaient auparavant essentiellement d’appartements et de lots à construire.

« Depuis les difficultés qu’on a rencontrées avec la vente des appartements u PN 200 000 L., on a diversifié les produits, pas seulement les appartements et ça en fonction des besoins des gens. Il y a des familles de classes moyennes qui veulent du logement collectif. Une famille qui veut habiter un quartier bien précis. Dans ce quartier il n’y a pas de logement individuel, ce qui est important pour cette famille c’est le quartier, ils vont habiter l’appartement. Au contraire, y a des personnes, souvent plus aisées que ce soit quartier sud, nord, est, ouest, ce qui l’importe c’est d’avoir une maison. Donc, elle va chercher une maison. Cela dépend du besoin. L’essentiel, c’est de mettre à disposition les divers produits, pour que les clients puissent faire leur choix » (*ibid.*).

Les préférences résidentielles pour la maison de la clientèle de l’OPH qui, à l’époque, s’avérait se situer au sein des couches moyennes fonctionnarisées (étant donné la difficulté d’accès au crédit des milieux populaires), avaient des conséquences importantes en termes de nombre de logements invendus, et donc de gonflement considérable du stock de l’ERAC local.

Selon une ancienne directrice de communication de l'ERAC Tensift⁴²², « pour atteindre les couches moyennes exigeantes, il fallait que les prix de vente des maisons soient maintenus à un niveau « moyen »⁴²³. « Le plafonnement a été obtenu par la conjonction de plusieurs opportunités, entre autres :

- Une production en masse, ce qui permet de minimiser les coûts de conception et de réalisation ;
- En général un foncier de statut public, ou apparenté, peu onéreux ;
- Un logement vendu semi-fini, ce qui permet, dans l'esprit de l'habitat dit « évolutif », de diminuer le prix à la vente de la maison et un échelonnement des dépenses pour les finitions en fonction du calendrier de financement du client ».

Pour concevoir le nouveau produit immobilier, l'ERAC Tensift s'est attaché à cerner sa clientèle de classes moyennes. Le directeur de la Communication d'Al Omrane Marrakech nous décrit les besoins de cette population-cible, et ce faisant révèle les représentations que les employés de l'OPH peuvent avoir sur elle que l'on pourrait résumer comme étant « la classe moyenne exigeante » :

« La classe moyenne ce n'est pas simplement un revenu. C'est un « niveau de vie » qui cherche un logement décent, si on parle appartement : ce sont des gens qui cherchent des appartements de plus de 80 m², par exemple de 120 m², bref, un logement assez spacieux. Enfin, ce sont des gens qui veulent de l'espace et de l'indépendance. On a fait un nouveau produit dans ce sens, les « villas économiques » pour faire bénéficier à la classe moyenne des logements individuels, je veux dire une maison [...] Il y a les membres de la classe moyenne qui demandent à être indépendants, libres et ainsi de suite, avoir son petit jardin devant la maison, avoir un parking à eux tout seuls pour parquer leur voiture, le gardien la gare, ils veulent être tranquilles. [...] C'est pour eux qu'on a créé « la villa économique » (*ibid.*).

Afin d'intéresser la cible « classe moyenne exigeante », l'opérateur ne s'est pas donc pas contenté de jouer sur les prix, il a cherché à analyser ses différentes aspirations (besoins d'indépendance, individualisation du logement, de l'espace vert, du parking...).

Dans la « prose » qu'il a produite sur la villa économique, l'opérateur déploie une stratégie discursive sophistiquée. Certains communiqués de presse diffusés par Al Omrane introduisent un jeu de mots entre villa éco et villa écologique probablement afin de faire oublier que le produit immobilier « villa-éco » a été d'abord inventé par le promoteur public pour signifier villa

⁴²² C'est ce que nous a confié une ancienne agente de l'ERAC-Tensift, responsable de la communication et du marketing, partie volontairement pour offrir ses services de conseils à l'organisme (entretien réalisé à son domicile 10/03/2006). Ce cas de départ illustre que la restructuration du personnel, souvent présentée comme un gain en termes de performance, peut aussi s'accompagner d'une perte de compétences qui cadrent avec ses nouveaux objectifs, ce qui entraîne, par voie de conséquence, un recours accru à la sous-traitance. Cela s'avère particulièrement gênant pour l'entreprise publique quand il s'agit de ressources humaines de plus en plus sollicitées comme le sont les savoir-faire en matière de marketing.

⁴²³ En guise d'éléments de repères, à l'époque du pic de production des villas-économiques par l'OPH (2007) :

- Le m² neuf non commercial dans le quartier du Guéliz, un des *centres* de Marrakech, oscille entre 8 000 et 12 000 DH/m² (source : prospection personnelle dans les agences immobilières, mars 2007).
- Les logements sociaux neufs, toujours situés en périphérie, sont vendus finis à 3500 DH/m². (source : tarifs logements sociaux ERAC Tensift, Marrakech, mars 2007).

économique⁴²⁴. Le procédé rhétorique du discours marketing au sujet des opérations immobilières des trois zones d’étude peut être lu à la lumière du choix du nom « villa économique » qui réunit deux termes contradictoires. En d’autres termes, la technique discursive consiste à faire oublier le réel négatif par une réalité virtuelle positive, ce qui pourrait être traduit par l’idée que « vous, classe moyenne exigeante qui cherchez un logement et qui n’avez pas trop de moyens, on vous propose un avatar de la villa à laquelle vous rêvez ». Ainsi, le discours promotionnel des produits immobiliers est souvent construit par utilisation de catégories lexicales qui s’opposent pour atténuer ce qui joue en la défaveur de l’opération immobilière. Ce procédé marketing nous est explicité par un agent en charge de la communication d’Al Omrane Marrakech :

« Quand on a un produit, n’importe lequel, pour parler de lui, on regarde d’abord tous ses défauts. On ne les mentionnera pas dans le discours, mais ce sont les catégories sur lesquelles on va se baser pour utiliser des mots qui diront exactement l’inverse. C’est comme ça qu’on va convaincre le client que les faiblesses du produit sont en fait ses forces. Par exemple, les opérations immobilières qui vous intéressent, elles sont toutes excentrées. Et bien, sur les plaquettes qui présentent ces opérations, on ne dit pas qu’elles sont éloignées et excentrées, ça, c’est implicite, c’est pour nous. Mais par contre dans le discours on va insister sur leur accessibilité au centre-ville, on va utiliser les mots « proximités », parler du « centre » commercial, du « centre » administratif, des voies de communication... même si, tout ça, en réalité, c’est très fictif » (*ibid.*)

Par ailleurs, à travers le produit immobilier de la villa économique, il est possible de lire que l’organisme se lance (ou cherche à se lancer) dans l’innovation de « concepts » immobiliers qui visent à dépasser la seule réflexion sur le logement proprement dit.

« Les réflexions sur le thème de la villa économique vont bien au-delà du produit, de la maison proprement dite... Elles dépassent aussi le cadre de l’urbanisme technique puisqu’elles concernent le mode d’habiter et son évolution durant les dernières décennies »⁴²⁵. En effet, « par la villa éco, nous proposons de développer sur le marché plus qu’un produit immobilier, mais « un nouveau concept de l’habiter »⁴²⁶.

Le concept d’Al Omrane consiste à convoquer la notion d’« habitat » plutôt que de « logement » qui semble hanter la mentalité de « certains fonctionnaires de la maison » (nous confiera le chargé de communication) ; car, l’habitat, « c’est plus fort, ça prend en compte le mode de vie et l’environnement des populations » (*sic*). Dans le discours sur le produit villa-éco se trouve également des propos qui exaltent le cadre urbain passé et, en particulier, « la *houma* », cette communauté de voisinage idéalisée qui serait censée générer des relations sociales plus intenses et solidaires qu’elles ne le seraient aujourd’hui.

⁴²⁴ D’ailleurs, le qualificatif d’économique sera vite effacé par les opérateurs privés qui se contenteront volontiers du mot villa tout court pour parler du même type de produit immobilier (*cf. infra*).

⁴²⁵ *Chantiers du Maroc*, « La villa éco, un défi à l’industrie du bâtiment ? », n° 36, janvier, 2006, pp. 42-46.

⁴²⁶ Al Omrane, *Le concept de la Villa Éco’ en bref*, Site Internet Al Omrane, 25/12/2006.

« Nous voulons faire revivre la notion de quartier, la *houma* » [...] « Les extensions de nos villes ont surtout perdu la notion de “quartier” : le morceau de ville où les gens se connaissent, s’entraident, vivent en communauté, autant de valeurs bien ancrées dans notre mémoire collective »⁴²⁷

Le discours sur la villa-éco est donc truffé de références socio-collectives (quartier, communauté, valeur, mémoire) « qui se veulent parler » aux classes moyennes qui ne « se retrouvaient pas » dans l’« habitat vertical ». Cette construction discursive a pour objectif d’être un argumentaire persuasif qui « rencontre » les aspirations des candidats à l’accession à la propriété d’une maison. Si l’espace domestique est adapté « pour être habité par une petite famille avec deux ou trois enfants », et non par plusieurs cellules familiales d’une même grande famille, le produit immobilier est pensé en même temps que son environnement immédiat. Dans la représentation de l’habiter véhiculée aussi bien par le discours promotionnel que par les caractéristiques physiques du produit, les échanges sociaux sont le comportement valorisé par l’opérateur public : ils sont présumés être favorisés par la production d’espaces communs. Toutefois, il ne s’agit pas de n’importe quels échanges, car l’habitat doit garantir la protection des individus, et pour ce faire, les échanges se doivent d’être maîtrisés : les espaces ne sont pas ouverts à tous, puisque (en principe) les villas-éco se situent dans des résidences fermées⁴²⁸. Le supposé « besoin d’espace » et de « sécurité » de la classe moyenne exigeante y serait ainsi amplement considéré.

« En ce qui concerne la structure elle-même de la résidence fermée, elle ne rogne pas sur l’espace vital, et ce, au profit des espaces publics : places, lieux de rencontre, jardins de jeux d’enfants. Nous créons un espace de sécurité et de proximité. En général, la résidence disposera d’un vaste parc de stationnement avec barrière à l’entrée; les habitants feront une cinquantaine de mètres à pied pour atteindre leur logement »⁴²⁹

La figure de l’habiter construite par la communication intensive autour de la villa éco aurait ainsi vocation de dessiner les contours d’un mode d’habiter et un style de vie contemporains. C’est ainsi qu’on peut lire dans un communiqué de presse de l’organisme que : « Le concept [de villa économique] répond aux exigences d’un mode de vie contemporain »⁴³⁰. La perception du mode d’habiter véhiculé par le concept-produit de la villa économique correspondrait à une sorte de conciliation des besoins contradictoires de la classe moyenne : d’une part, les besoins « modernes » d’individualisation des habitants, marqués par le désir de dé-cohabiter, et par la volonté de mettre à distance les voisins ; d’autre part, les besoins de protection de la petite famille, qui serait assouvi par l’environnement sécurisant propre à un quartier « traditionnel ». Al Omrane participe ainsi à

⁴²⁷ Communiqué de presse de Hejira Ahmed Taoufiq Ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé de l’habitat et de l’urbanisme, *Un changement inédit dans le mode d’habiter au Maroc*, 25/12/2006

⁴²⁸ Voici d’autres éléments repris dans les discours sur lesquels nous nous sommes aussi appuyées pour cette analyse : « Les modèles d’habitat traditionnel ont progressivement cédé la place à des concepts modernes qui n’ont pas toujours apporté le progrès escompté en termes de qualité de vie... ».

⁴²⁹ Communiqué de presse (*ibid.*).

⁴³⁰ Al Omrane, *ibid.*

« l’actualisation » marocaine des « mythologies pavillonnaires », pour reprendre à notre compte l’expression proposée par A. Bossé, L. Devisme et M. Dumont (2007).

Le concept de « villa éco » a donné lieu à un *label* destiné à être repris par les promoteurs privés, il a une fonction identificatoire à des fins commerciales. De façon implicite, l’entreprise publique, et donc à travers elle les pouvoirs publics, érige son modèle résidentiel pour les classes moyennes en un standard de l’habiter pour les classes moyennes. En d’autres termes, le label « villa éco » apparaît comme un support pour l’État d’une production normative en matière d’habiter comprenant, certes, des normes de construction de l’habitat et de son environnement, mais aussi des normes *a minima* de conduites (entraide, civilité...) et *a maxima* de mode de vie. *In fine*, les tournures discursives d’Al Omrane apparaissent ici extrêmement prescriptives. Toutefois, les entretiens réalisés avec les responsables de l’opérateur donnent à penser que cette rhétorique à une vocation plus commerciale que morale, ou plutôt, on pourrait dire que la composante morale du discours a une finalité commerciale :

« Oui, on a créé ce produit [la villas économique] qui répondait à des besoins existants [maison, recherche de sécurité...donc offre en résidence fermée]. Mais, du coup, on a aussi voulu stimuler les besoins existants pour stimuler la vente du produit villa économique qu’on avait créé » (*ibid.*).

Comme nous le montrent ces propos, le procédé commercial (la création d’une norme de comportement) utilisé par l’organisme sert à conforter et renforcer la demande en matière de logement individuel dans des quartiers privatisés, plutôt que de chercher à la modifier. L’objectif était de garantir les débouchés de cette nouvelle production immobilière et donc, de gagner en « efficacité » dans le procès de production des opérations immobilières constituées de villas économiques.

Toutefois, c’est certainement dans la recherche d’amélioration de stratégies de vente de ses produits que la technicisation⁴³¹ et la quête d’efficience de l’ERAC Tensift, puis d’Al Omrane Marrakech, est la plus poussée.

Alors qu’avant les années 2000, l’établissement se contentait souvent des annonces légales obligatoires, en quelques années, le discours commercial de l’OPH s’est littéralement sophistiqué pour chercher à s’ajuster aux dispositions sociales et culturelles de la clientèle.

« Maintenant, on segmente le discours commercial en fonction de la segmentation de la société. Pour le logement social, les personnes qui achètent sont des personnes modestes, à un niveau d’instruction qui est bas, on prend en compte ces éléments, on ne dit pas que tout le monde a le même niveau, mais en général, ce sont des personnes qui ont un niveau

⁴³¹ Et certainement dans l’amélioration des procédés d’industrialisation de la construction mais nous ne disposons pas d’informations précises sur le sujet.

modeste, qui cherche à avoir une information précise, claire et toute simple, même les photos on les adapte suivant leur instruction, et leur vue des projets. Pour le moyen standing, on améliore le texte, on le complexifie, on insiste sur les possibilités de personnalisation du logement. Le haut standing on philosophe carrément le texte, et même le visuel, on essaye de le mettre en valeur au maximum en appuyant les contrastes. Les photos doivent alors être faites par un artiste. L'essentiel est que la cible digère l'information et l'accepte, la fait sienne, bref... adhère... C'est une adaptation de l'information suivant le destinataire.» (G. H., *ibid.*).

La complexification du discours d'Al Omrane révèle l'effort d'objectivation de la société qui anime certains services des sociétés locales et du siège (Chapitre III). Le format des supports commerciaux est pensé en fonction de la segmentation sociale telle qu'elle est vue par les équipes d'Al Omrane :

« Donc, pour le social, un A4 ou A5, tout simple, pour le moyen standing, une plaquette carrée qui se déplie en trois, on a plus à dire il nous faut plus de place, pour le haut standing, le livret ou la jaquette, car on a encore beaucoup plus à dire et à montrer » (*ibid.*).

Cette adaptation des supports n'est pas sans rapport avec le coût des opérations elles-mêmes. Plus un produit est cher, plus il fait l'objet d'un investissement publicitaire.

L'approche commerciale d'Al Omrane n'est pas seulement destinée aux acquéreurs individuels. Elle vise également les producteurs immobiliers privés qu'il faut séduire afin d'encourager le secteur à diversifier sa production et élargir son offre. Ainsi, l'opération-test « villa éco » menée par Al Omrane nous a été présentée comme « un défi pour l'industrie du bâtiment »⁴³².

« Le concept de la villa économique n'en finit pas de séduire et aiguise les appétits des grands groupes marocains de l'immobilier. Après l'expérience pilote lancée par le ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, les grands groupes privés veulent à leur tour être de la partie. Sefrioui, Jamaï, Berrada, Chaâbi, en plus d'autres entreprises étrangères comme l'espagnol Marinador ont manifesté leur volonté d'intervenir sur ce créneau »⁴³³.

Le propos de l'organisme serait d'inciter les promoteurs privés à produire un cadre bâti de qualité accessible à une population plus exigeante. La publicité, visible sur la Photo 40, diffusée par Addoha est une illustration de l'adoption du produit par les promoteurs immobiliers privés, qui préfèrent utiliser le mot villa pour le désigner.

Ainsi, les produits villas-écos, largement présents sur les zones étudiées témoignent des évolutions des missions de l'opérateur et de sa capacité à se montrer plus efficient selon les critères de rentabilité qu'il se fixe. De fait, malgré les approximations du démarrage de l'initiative, Al Omrane Marrakech a cherché à répondre à une demande non satisfaite en mettant sur le marché un produit immobilier qu'il façonne de telle manière à ce qu'il soit « désirable » par sa clientèle ; en outre, il a

⁴³² *Chantiers du Maroc, ibid.*

⁴³³ « La villa économique pas si bon marché que ça », *Challenge*, 13/10/2007.

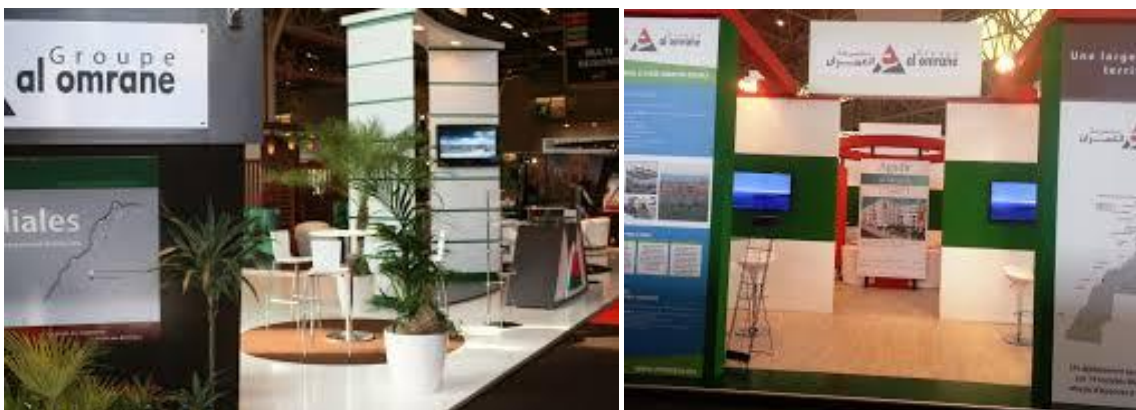
essayé de remplir sa mission d’« incubation »⁴³⁴ de concepts immobiliers, et à passer la main au secteur privé comme lui demandait sa tutelle .

Photo 40 La villa-éco, un produit immobilier adopté par Addoha



Dans Guéliz en 2009. On notera qu’un des arguments graphiques est l’aval de la mère de l’époux dans le choix immobilier du couple.

Photo 41 Espaces Al Omrane aux Salons marocains de l’immobilier en Europe, « SMAP Immo »



Clichés : E. Coslado en 2010 (Paris) et 2014 (Bruxelles).

⁴³⁴ Pour reprendre le terme employé par dans le milieu.

Les objectifs de rentabilité du promoteur public se lisent aussi dans le fait que de plus en plus d'actions de commercialisation sont dirigées vers les Marocains résidents à l'étranger (MRE), ce qui a pour effet que de nombreuses villas économiques sont, dans les faits, achetées par eux dans les zones d'étude. L'organisme multiplie les points de diffusion de sa communication à l'étranger où des émigrés marocains habitent en grand nombre.

Comme nous l'a confié une responsable commerciale d'Al Omrane Marrakech, les MRE font l'objet d'« actions de force de vente », qui sont mises en oeuvre par le Groupe et/ou par Al Omrane Marrakech. Le Groupe Al Omrane est particulièrement présent au salon de l'immobilier « SMAP Immo » qui se déroule à Paris, Bruxelles, Madrid (Photo 41)... et qui voit la visite de 30 000 à 50 000 visiteurs en trois jours (Photo 42). Ce salon circulant⁴³⁵ est une occasion de communiquer sur le marché immobilier marocain en Europe et au Moyen-Orient par le biais des presses nationales et des affichages publicitaires situés dans les pays qui accueillent le SMAP Immo (Photo 43). Il est aussi une occasion de diffuser sur les chaînes de télé nationales des campagnes publicitaires destinées au MRE, mais celles-ci étant regardées par l'ensemble des Marocains, la démarche participe de la promotion de l'accès au patrimoine immobilier. En outre, Al Omrane Marrakech a mis un espace dédié aux MRE sur son site internet des filiales et du holding et propose des « guichets et des Messieurs MRE » dans les différentes agences locales de l'organisme en période estivale dont leur fonction est entièrement dédiée à l'accueil, l'information et la facilitation des ventes de logements auprès des MRE.

Ces actions de commercialisations dans les pays d'émigration marocaine ont certainement contribué au fait que 60% des villas économiques situées sur les zones d'étude (Tamansourt, Ennakhil et El Izdihar), et qui ont été construites par le promoteur public, ont été vendues à des MRE⁴³⁶. Toutefois, si l'on met ces chiffres en regard des missions et objectifs d'Al Omrane dans les secteurs étudiés, et en particulier, ceux de Tamansourt, projet destiné théoriquement à désengorger Marrakech en offrant des logements corrects aux Marrakchis, apparaît alors le fait que le processus de fabrication urbaine conduit par Al Omrane Marrakech est sur-déterminé par des objectifs de performance. En effet, la clientèle MRE qui *a fortiori* n'est pas dans le besoin pressant d'un toit à Marrakech, et n'est pas censée constituer le « cœur de cible » d'Al Omrane Marrakech, on observe qu'elle constitue cependant une cible de clientèle prioritaire, car elle représente une part effective de sa clientèle et permet de vendre plus de logements, ce qui entraîne une plus grande rotation des stocks de logements. Par ses stratégies commerciales à destination des MRE, l'OPH se présente une

⁴³⁵ La douzième édition parisienne du salon a eu lieu en mai 2015. La renommée du salon a grandi d'année en année et a inspiré des promoteurs immobiliers d'autres pays : à Paris, le salon de l'immobilier tunisien a vu le jour en 2007 tandis que le salon de l'immobilier portugais en 2013.

⁴³⁶ Selon une estimation rapide effectuée à notre demande à partir des fichiers clients par une responsable commerciale d'Al Omrane Marrakech.

fois encore comme un opérateur mu par le pragmatisme auquel il faut rajouter un souci croissant de rentabilité financière. Et ce, à tel point que ses ambitions de performance, en termes de rendement de logements produits et de logements vendus, entraînent des glissements de cible de la clientèle, et prennent le dessus sur ses missions d’intérêt général.

Photo 42 Forte affluence aux Salons marocains de l’Immobilier en Europe



Clichés : E. Coslado à Paris en mai 2013 (a) ; à Bruxelles en mars 2014 (b).

Photo 43 Des panneaux publicitaires urbains en faveur de SMAP Immo à Paris



Clichés : E. Coslado en avril 2013 et en mai 2014.

Les zones d'étude présentent principalement des opérations immobilières de villas économiques qui ont été conçues, construites et vendues par l'ERAC Tensift, et à sa suite par Al Omrane Marrakech. Ce produit immobilier novateur sorti de l'ingénierie locale témoigne d'un certain engouement de l'équipe de l'établissement public. Il sera repris dans tous le Maroc par des promoteurs immobiliers aussi bien publics que privés.

Mais, en réalité, la mise sur le marché de ce produit par l'entreprise publique a eu, par ricochet, des conséquences plus larges en termes d'offre que les professionnels de l'immobilier sont susceptibles de proposer sur le marché. Elle a permis de mettre également sur les rails le concept de production de masse de maisons individuelles, type de logement habituellement réservé au Maroc à l'auto-production, tandis que les promoteurs développaient quasi-exclusivement des immeubles. En outre, le développement de la villa-éco banalisera le modèle de la résidence fermée au Maroc, lequel a d'abord été exclusivement utilisé pour des condominiums de luxe avec golf (comme ceux qui ont été construits dans la palmeraie de Marrakech dans les années 1990). En égard ces divers déploiements en termes d'offre immobilière, il n'est pas interdit de considérer que Marrakech a constitué une sorte de laboratoire (une pépinière) du remodelage des produits immobiliers et de la diversification du marché de l'immobilier marocain.

Les entretiens menés auprès des protagonistes donnent à penser que ce produit immobilier est, en quelque sorte, le résultat de l'insatisfaction des cadres de l'ERAC qui considéraient que le nombre et la qualité des logements accessibles pour les populations démunies et les catégories sociales intermédiaires étaient insatisfaisants à Marrakech. La fusion au sein du Groupe Al Omrane, s'est en partie traduite par le renforcement des compétences internes et l'adoption de nouvelles méthodes de travail. Elle a, semble-t-il, également ouvert des perspectives de progression professionnelle. La situation d'ensemble a très certainement participé de l'augmentation de la capacité de production de l'ERAC Tensift et puis d'Al Omrane Marrakech. Ainsi, la « fabrication » des opérations

immobilières étudiées n’apparaît pas dissociable des actions des employés de l’opérateur qui ont su saisir la possibilité pour eux de transformer la ville de Marrakech et les environs (en l’aménageant, l’équipant, et en améliorant son parc de logement) et se faire une carte de visite. D’un autre côté, l’analyse des entretiens révèle que les opérations immobilières destinées « à la classe moyenne » qui sont fabriquées par Al Omrane Marrakech sur les zones d’étude procèdent d’un mode d’action syncrétique. Celui s’avère à multiples facettes alliant pragmatisme, capacité à évaluer les besoins de la population de Marrakech et volonté de rentabiliser financièrement les opérations immobilières. Ces pratiques révèlent que l’organisme doit négocier en interne les contradictions de ses objectifs de performance et d’intérêt général. Cela se traduit souvent par des décalages avec les besoins des populations de Marrakech et avec la rigueur recommandée par les procédés managériaux, lesquels ont été érigés en canon de l’action publique par le contexte institutionnel (Chapitre III).

Afin de continuer à saisir les univers de visions et de pratiques qui sont au cœur du processus de fabrication des zones résidentielles étudiées, nous allons étudier à présent successivement les grands promoteurs privés, les moyens et, dans le même temps que ces derniers, les petits promoteurs.

3. Les grands promoteurs immobiliers : des actions publiques à l’épreuve des intérêts privés

À El Izdihar, Ennakhil et Tamansourt, une partie des programmes résidentiels qui y prennent place ont été construits par des promoteurs immobiliers privés ce qui apparaît sans surprise, compte tenu des évolutions du cadre institutionnel marocain (Chapitre III), et des objectifs de « décharge vers le privé » imposés à Al Omrane Marrakech que le contexte institutionnel imposait.

Pour identifier les promoteurs immobiliers qui ont bâti des opérations immobilières sur les zones étudiées, nous avons, tout d’abord, mais difficilement⁴³⁷, accédé à l’Agence urbaine à la liste des dépôts de permis de construire qui comprend le nom des personnes – morales ou nom – qui déposent les permis de construire.

Les matériaux dont nous nous sommes servis pour procéder à l’étude des promoteurs immobiliers actifs sur les zones en question résultent d’une série d’entretiens⁴³⁸, réalisés entre 2007 et 2013, conduits à Marrakech, à Casablanca, et aux salons de l’immobilier à Paris et à Bruxelles. Nous avons réalisé huit entretiens avec des promoteurs immobiliers et douze entretiens avec des membres du personnel des grandes sociétés de promotion immobilière.

⁴³⁷ Nous avons dû négocier l’accès à ces fichiers au cours d’une succession de rendez-vous qui s’est étalée sur plusieurs jours.

⁴³⁸ Le guide d’entretien est situé dans l’Annexe n°3.

La méthode employée pour recueillir les discours n'est pas la même s'il s'agissait d'enquêter sur les pratiques d'un grand promoteur ou d'un petit ou d'un moyen promoteur. De fait, d'un point de vue méthodologique, avec les grands promoteurs, les enquêtes sont plus faciles, principalement parce qu'ils possèdent une meilleure visibilité. Leurs bureaux de vente ont pignon sur rue, leurs commerciaux vous sollicitent directement dans les salons de l'immobilier, leurs publicités pullulent, la presse (et les chauffeurs de taxi) en parle(nt) ; de surcroît, le nombre important de logements construits entraîne une durée de commercialisation qui s'étend sur plusieurs années pendant laquelle il est aisé de prendre contact avec les agents de la société, les secrétaires vous rappellent si vous avez laissé un numéro de téléphone au bureau de vente. Toutes ces occasions et ces lieux de contacts sont autant d'opportunités pour recueillir des informations sur les sociétés de promotion et d'obtenir éventuellement des rendez-vous. Notre analyse est aussi menée à partir d'articles de presse dans lesquels il est question des grands promoteurs et/ou de leurs projets. Le recours aux médias s'est de lui-même imposé tant les grands promoteurs marocains savent particulièrement s'arranger pour y être présents. Il faut souligner que les parcours des dirigeants des grandes sociétés de promotions immobilières - personnes difficiles à rencontrer directement ont fait l'objet, de notre part, d'un travail d'investigation en matière de recueil d'archives électroniques et de recoupement avec les ouvrages relatant l'histoire de l'élite⁴³⁹ économique du royaume⁴⁴⁰.

Les petits promoteurs sont plus difficiles à enquêter que les grands promoteurs, et ce pour deux raisons. Premièrement, les petits promoteurs sont difficiles à identifier sur « le terrain », car ils n'y sont pas présents longtemps et ne possèdent que rarement une devanture (si ce n'est, au mieux, et à condition d'être là au moment où elle est en place, il s'agit d'une banderole sur l'immeuble en construction et indiquant un numéro de téléphone portable). Les petits promoteurs avant de s'engager dans la construction d'un immeuble, hantent un quartier ou, plus souvent, un lotissement qui leur semble pouvoir devenir un lieu attractif ; cela pendant un certain temps – le temps de « sentir » la justesse du choix, d'acheter le terrain et d'« apurer » le foncier, comme on dit dans le métier. Vient ensuite le temps de la construction, durant lequel ils viennent surveiller les travaux ; et puis celui de la commercialisation des appartements. Ensuite, ils disparaissent des lieux dès que la majorité des appartements a été vendue. À l'époque où nous avons réalisé le gros de nos enquêtes

⁴³⁹ La notion d'élite est difficile à définir car la notion est relativement plastique : L'ambiguïté du terme élite laisse apparaître deux acceptions : la classe dirigeante, ultra sélective (leur nombre se situerait entre 0 et 2% de la population au Maroc) et, une autre, comprenant une classe moyenne supérieure plus large (qui représenterait entre 7 et 15% de la population (Note de l'ambassade de France au Maroc sur l'élite marocaine, ss auteur, 2008). En somme, entre « club restreint » ou « classes supérieures », il s'agit de personnes qui sont en mesure d'orienter politiquement, économiquement et culturellement une société.

⁴⁴⁰ Waterbury J. 1975 ; Marais O. 1964, 1969, 1972 ; Bennani-Chraïbi M. 2008, Escallier R., 1996, Benhaddou A. 2009 et 2010, Leveau R. 1976, Angustias Parejo M., 2002, Iraki A. 2003, Catusse M., 2008... La littérature sur l'élite marocaine est volumineuse et tout particulièrement si on la compare avec celle écrite sur les classes moyennes.

(de 2006 à 2008), qui a été une période particulièrement faste pour l'immobilier marrakchi, une affaire immobilière pouvait se boucler en moins d'une année et demie (construction et vente comprises). En conséquence, avec les petits promoteurs la technique d'enquête (Introduction et Chapitre VI), que nous avons utilisée avec les habitants, ne pouvait fonctionner que pendant un laps de temps très réduit où l'immeuble se construisait et les appartements se vendaient. Ainsi, lorsque nous avons commencé à vouloir interroger des promoteurs privés dans les quartiers que nous avons sélectionnés en particulier dans le lotissement d'El Izdihar parce qu'il comportait des lots d'immeubles pour la petite promotion. Il ne restait qu'un seul immeuble en cours de finition, tous les appartements étaient déjà vendus. Pour réaliser des enquêtes *in situ* la « fenêtre de tir » se referme donc très vite : en l'espèce, nous n'avons pu rencontrer aucun des cinq promoteurs qui étaient à (et, d'ailleurs, nous n'avons pas réussi à rencontrer un seul de ces cinq promoteurs). La difficulté de la tâche est encore plus forte quand on est un « chercheur » non résident sur place et qu'on ne peut être principalement sur le terrain que par périodes bien circonscrites.

Cette différence méthodologique tient à la différence d'organisation et de moyens qui règne entre les grands et petits promoteurs. Cette dernière entraîne des conséquences en termes de thématiques abordées par les enquêtés et les interprétations que l'on peut en faire. De fait, les uns et les autres ne parlent pas de la même chose ou, plus exactement, ils n'évoquent pas les choses de la même manière. Les grands promoteurs me sont apparus comme moins pris par la gestion des contingences de leurs sociétés, ce qui leur facilite la production d'un discours relativement « surplombant » : s'ils tendent toujours à valoriser (voire à survaloriser) leur rôle dans leur propre société et le rôle de celle-ci dans le dispositif entrepreneurial régional, ils n'hésitent cependant pas à formuler des réflexions d'un ordre général, sur le métier de promoteur, sur la production de l'espace urbain et les questions urbanistiques, sur leur relation avec la commande publique et, au-delà, sur le contexte social et politique marocain. D'une certaine manière, ils commentent en fonction de leurs préoccupations propres les évolutions de la sociologie politique du Maroc. À l'inverse, les petits et les moyens promoteurs sont avant tout préoccupés par leurs propres affaires. Ils ont manifestement peu de recul, sans doute parce qu'ils ne sont pas en mesure de déléguer leurs responsabilités. Ils disposent donc de peu de temps pour « penser » leur activité, pour partager les réflexions qu'ils sont amenés à faire en réaction à tel ou tel problème, etc. Dès lors, leur vision est plus concrète, moins stratégique que pratique ; elle est toujours conditionnée par l'urgence du fonctionnement de leur activité. Pour celui qui les enquête et les interviewe, cela comporte un grand avantage : les petits promoteurs – ainsi d'ailleurs qu'une bonne part des moyens – peuvent évoquer par eux-mêmes la plupart des opérations qui composent la chaîne de production propre à leur métier ; ils en parlent

donc en connaissance de cause, en étant des acteurs directs puisque, comme nous venons de le dire, ils ont rarement la possibilité de déléguer.

a. Quatre grandes sociétés de promotion immobilière

L'habitat des zones résidentielles définies pour notre étude a été bâti et commercialisé par quatre grandes sociétés de promotion immobilière. Celles-ci sont présentées de façon synthétique dans le Tableau 7 et de façon plus détaillée dans le tableau situé en Annexe n°2.

Tableau 7 Les grands promoteurs privés actifs sur les zones résidentielles étudiées

Société	Présentation du Groupe dirigeant	Autres villes concernées par l'activité du promoteur
Excelia Société qui fait office de marque commerciale du Groupe Addoha. Le Groupe Addoha est dirigé par un des hommes considérés comme les plus riches du Maroc, Anas Sefrioui.	Addoha est une émanation de la société Douja Promotion créée en 1988 pour produire de l'immobilier à Casablanca. Le Groupe Addoha est un des rares groupes marocains de l'immobilier à être coté en bourse (avec le Groupe Alliance). Il est le leader de la production immobilière privée dans le domaine du logement social. Excellia, ainsi que Prestigia, sont des marques créées en 2010 par Addoha suite au rachat des actifs de Fadesa Maroc. Ces premières ont été créées afin de démarquer des productions de logements sociaux du groupe, les programmes haut-standing que le groupe a acquis auprès de son partenaire espagnol en faillite en 2008 (comme l'Atlas golf resort à Ennakhil).	Le Groupe Addoha développe des activités dans 16 villes du Royaume (Fès, Meknès, El Jadida, Laayoune, Oujda, Casablanca, Tamensna, Salé...) et le marché international (Afrique subsaharienne).
Pôle immobilier de Sotravo Société filiale du Groupe Sotravo qui est dirigé par Abderrahim Lahjouji, homme politique (président fondateur du parti politique Force citoyenne). Aussi, ancien président de la CGEM	Sotravo est issue d'une entreprise historique du secteur du bâtiment. La société Sotravo est créée en 1961 et réalise principalement des commandes publiques et, notamment, des équipements publics, comme des autoroutes et des ponts. En 2004, Sotravo, alors que restée pendant longtemps maître d'œuvre, crée son « pôle immobilier » pour se positionner en maître d'ouvrage sur le marché du logement. Le « Pôle » s'engage dans une politique de construction de logements sociaux et économique (peu cher, mais non subventionnés – comme à El Izdihar).	A développé des projets de logement à Marrakech, Bouznika, Tamesna, Tanger, Casablanca, Benslimane, Fès, El Jadida. Le Groupe se développe sur le marché international (Afrique subsaharienne).
Kounzy Société filiale du Groupe Anassi Jamaï qui est dirigé par un ancien industriel, Ahmed Jamaï.	Créée en 1968, la société Anassi Jamaï décide d'amorcer ses édifices par des projets d'habitations sociales. Kounzy est une société créée en 2004 pour réaliser les programmes de logements sociaux, économiques et de moyen standing à Tamansourt.	Le Groupe Anassi Jamaï développe des opérations immobilières à Meknès, Fès, Marrakech (Tamansourt), Azemmour, Martil, Casablanca, Tanger, Benslimane.
Soukkania Société filiale du Groupe TGCC Soukkania qui est	Si l'on peut le dire ainsi, Soukkania est la plus jeune et la plus petite des grandes sociétés de promotion immobilière étudiées ici. Une grande partie de l'activité est consacrée aux appels d'offres de l'Etat dans le domaine du	Casablanca, Mohamedia, Marrakech (Tamansourt).

dirigé par un ex-banquier, Hassan El Kouhen.	social (notamment du relogement). Le projet phare de Soukkania est certainement celui qui est en cours de construction à Tamansourt. Ainsi, on peut lire dans la presse : « Ce mégaprojet composé de 2 300 logements, répartis en villas, appartements haut de gamme et logements sociaux, propulsa dès lors Hassan El Kouhen dans la cour des grands promoteurs du Royaume avec à la clé la signature d'une convention d'investissement avec l'État ».	

À l’aide de ces deux tableaux récapitulatifs qui présentent les sociétés et leurs évolutions, nous avons croisé les parcours des dirigeants des sociétés de promotions immobilières qui ont bâti les zones résidentielles étudiées à Marrakech et distingué les caractéristiques des évolutions qu’on connut ces sociétés. Cette analyse en deux temps constitue les deux premiers points du paragraphe. Dans le troisième point, nous dégagerons les principes généraux de l’organisation des quatre grands groupes immobiliers au sein duquel les sociétés bâtisseuses à Marrakech évoluent. Dans le quatrième point, nous étudierons les différentes manières de travailler des grands promoteurs. Au sein de cette étude des « univers de pratiques », nous portons une attention particulière aux pratiques de « mises en image » des grands promoteurs.

b. Une activité de production immobilière à Marrakech principalement issue de l’entrepreneuriat fassi

Les itinéraires des patrons des sociétés étudiées, ainsi que la description et l’évolution des sociétés, sont *détaillés* dans un tableau situé à l’Annexe n°2. Les profils et parcours des dirigeants de Sotravo, de Kounzy (filiale du groupe Anassi Jamaï), de Soukkania et d’Excellia (filiale du groupe Addoha) se ressemblent sur de nombreux points.

Tout d’abord, ce sont tous des hommes : Abderrahim Lahjouji dirige le Groupe Sotravo, Rachid Jamaï dirige la société Kounzy (et Ahmed Jamaï pour le groupe Anassi Jamaï), Hassan El Kouhen dirige la société Soukkania et Annas Sefrioui dirige le Groupe Addoha. Au Maroc, les femmes⁴⁴¹ à la tête des entreprises sont minoritaires et font figure d’exceptions : le bureau de la FNPI composé des dirigeants des plus grosses sociétés immobilières ne compte aucune femme parmi les vingt et un membres.

⁴⁴¹ Dans le monde des affaires immobilières, Houria Benjelloun, professeure retraitée, fait figure d’exception. Présidente de la société de promotion immobilière Pack Energy, elle est la sœur d’Othmane Benjelloun, PDG de la BMCE Bank, un des hommes les plus riches du pays. Ces deux entrepreneurs, elle et lui, sont les héritiers d’Hassan Benjelloun, un Fassi, marchand de céréales, arrivé à Casablanca en 1880 où il devint commissionnaire de la Compagnie de navigation Paquet. Pressentant le développement futur de la ville, il investit au début du XXème siècle dans le foncier et l’immobilier de la future capitale économique du royaume. Ses héritiers perçoivent encore aujourd’hui les rentes de ses placements (« Fès: 300 millions de DH pour un projet immobilier », *L’Economiste*, 20/04/2009).

Les origines sociale et géographique des promoteurs immobiliers en question sont proches : ils proviennent de famille de notables, à savoir des familles bourgeoises citadines ou de l'aristocratie foncière souvent dénommées « grandes familles ». Ce sont celles qui « descendent » d'émigrés andalous installés à Fès et à Meknès (Benhaddou A., 2009 ; Marais O., 1964, p.711). Les promoteurs actifs à Marrakech ne sont donc par originaires de la ville rouge, mais des villes du nord du pays. Toutefois, le milieu d'origine d'H. El Kouhen n'est pas connu du grand public, la presse économique le dit originaire de Kénitra. Étant donné qu'il a poursuivi son parcours universitaire à l'étranger, on peut supposer sans trop risquer de se tromper qu'il est né dans une famille aisée.

En effet, dans les grandes familles d'entrepreneurs marocaines, il était d'usage, déjà sous le protectorat, d'envoyer les enfants étudier à l'étranger afin d'assurer leur position d'élite économique dans la nouvelle société, celle que la colonisation était en train de bouleverser (Vermeren P., 2002). Cette pratique perdure après l'Indépendance et se perpétue toujours aujourd'hui comme en témoignent les trajectoires des promoteurs actifs à Marrakech : par exemple, A. Lahjouji et H. El Kouhen ont poursuivi leurs études en France et les fils d'A. Jamaï aux États-Unis... . À un moment donné, sans que les études aient été forcément achevées (pour A. Lahjouji notamment), le père rappelle son/ses fils pour l'aider dans ses affaires. Autrement dit, l'éloignement familial est temporaire ; il est, notamment, un moyen de mieux reproduire⁴⁴² la position sociale et le statut de la famille. De ce fait, pour ces patrons qui ont investi des milliards de DH dans les périphéries de Marrakech (mais aussi dans d'autres villes du pays – Tableau 7), il semble que l'aventure entrepreneuriale est le produit d'une histoire de famille et que c'est au sein de cette dernière qu'une grande partie des moyens (financiers et sociaux), des pratiques et des goûts professionnels sont acquis. Toutefois, leur parcours témoigne de la reconversion de la bourgeoisie traditionnelle axée sur les secteurs productifs et le commerce et en une bourgeoisie affairiste.

En effet, les entrepreneurs dont il est question ici ont pour la plupart commencé dans l'industrie et le négoce, par exemple dans l'achat et/ou la revente des produits d'importation et/ou d'exportation. Ils n'ont donc souvent aucun rapport avec les activités de construction.

A. Jamaï, issu d'une famille de propriétaires terriens, avait à l'origine investi dans l'agriculture et l'agroalimentaire ainsi que le secteur du textile. Il se lance dans la construction de logements sociaux pour l'État dès 1968 à Meknès. H. El Kouhen, dont les origines familiales sont moins connues du grand public, est un ancien banquier qui s'investit dans l'activité immobilière en 2001 ; ce qui est tardif comparativement aux autres. Le parcours d'A. Sefroui est beaucoup plus médiatisé. Il est né

⁴⁴² Rappelons que, au Maroc, sauf acte notarié de droit moderne explicitant le contraire, les fils sont les seuls héritiers ; en cas d'absence de fils, les oncles et puis les cousins, héritent.

dans une famille de Fès active dans l’extraction et le commerce (national et international) de ghassoul⁴⁴³ grâce à des concessions de carrières obtenues de l’État dès l’Indépendance. Anas Sefrioui entreprend, à la fin des années 1970, une carrière professionnelle dans le secteur de la fabrication et transformation du papier avec la création de plusieurs unités industrielles à Casablanca, Tanger, Fès et Agadir ; par la suite, il complète l’activité de production de papier par celle de transformation du carbonate. Dans les années 1980, alors que l’activité industrielle est de plus en plus taxée et celle de l’immobilier de moins en moins, ce « capitaine d’industrie » cherche à diversifier ses activités⁴⁴⁴ en achetant notamment 50% des parts d’une importante société de navigation et en créant la société immobilière Douja Promotion. Ce grand patron d’industrie disposait d’une assiette foncière importante à Casablanca qu’il a pu mobiliser pour ses programmes résidentiels. Le parcours d’H. Lahjouji, un Fassi, est un peu différent de celui des trois autres, car son père était actif dans la maîtrise d’œuvre, la construction et le bâtiment public (BTP).

Ces données pourraient donner à penser que l’origine sociale des grands promoteurs de familles de notable propre à générer des dispositions entrepreneuriales et à offrir les moyens de mettre en œuvre ces dispositions conjuguée à leur origine géographique joue toujours le premier rôle dans la constitution de l’élite économique marocaine. Ceci viendrait en contradiction des propos qui reviennent fréquemment dans les médias selon lesquels les grands promoteurs illustreraient l’image des *self-made-men*. Nous devons toutefois nuancer nos propos sont établis à partir d’un trop petit nombre de biographies. De fait, d’autres itinéraires existent : ainsi, quelques gros commerçants soussi (de la région d’Agadir) ont réussi à faire leur place dans la promotion immobilière en partant de peu c’est le cas des pères respectifs de Miloud Chaâbi ou d’Aziz Akhannouch, qui font maintenant partie des hommes les plus riches du Maroc. Ce dernier, président d’AkwaGroup - qui regroupe une cinquantaine de sociétés ; par ailleurs, ministre en fonction depuis 2007 de l’agriculture et de la pêche dans les gouvernements d’El Fassi et de Benkiran et président de la Région Souss-Massa-Draa, et M. Chaâbi, homme d’affaires au franc-parler affirmé dont les intérêts vont de l’immobilier à l’agroalimentaire en passant par l’hôtellerie, le textile et le crédit à la consommation. Néanmoins, ces deux exemples s’apparenteraient plutôt à des exceptions qui confirment la règle. Le Groupe Chaâbi

⁴⁴³ Argile utilisée pour les soins corporels.

⁴⁴⁴ Ce type de reconversion s’est accéléré dans les années 2000, car contrairement à l’immobilier, l’industrie est depuis les années 1980 de moins en moins soutenues par l’État tandis que le secteur de l’immobilier l’est de plus en plus et que les produits d’importations (notamment chinois) exercent une forte pression sur les produits marocains, conséquence de la politique de libéralisation. Cette double situation a encouragé les reconversions de nombreux patrons de l’industrie dans le secteur des services et de l’immobilier. Notons néanmoins que certains industriels privilégient à la reconversion la réinstallation en zone informelle pour échapper aux frais fiscaux, diminuer ainsi les coûts et proposer des produits à prix concurrentiel. On peut émettre l’hypothèse que la défiscalisation du secteur de l’immobilier, déjà très attractif, entraîne un manque à gagner pour l’État et donc moins de moyen pour investir dans les secteurs productifs

considéré aujourd'hui comme l'un des fleurons de l'économie marocaine incarnerait, *la revanche* du capitalisme soussi sur l'affairisme fassi (Benhaddou A., 2009).

c. *Émergence et expansion des grandes sociétés de promotions immobilières*

Pendant le protectorat et jusqu'aux années 1970, les principaux intervenants dans l'économie de la construction « structurée » étaient les entreprises du bâtiment. Leur nombre était relativement restreint étant donné qu'une bonne partie des constructions se réalisait par et dans le secteur informel et/ou par le biais de l'auto-production, où les *maâlem* et tâcherons étaient directement recrutés par celui qui faisait construire sur un lot de terrain.

Toutefois, dans les années 1920, quelques entreprises de BTP sortaient du lot comme la société de Moulay A. Lahjouji, un homme originaire de Fès impliqué dans les luttes nationalistes ; il participera au financement du retour dans son pays du roi Mohamed V peu avant la proclamation de l'Indépendance. Ses contacts avec la famille royale lui ont permis d'obtenir pour sa société d'obtenir des chantiers en vue de la rénovation de plusieurs palais. Ses bons rapports avec les autorités françaises lui ont ouvert le chantier du quartier des Habous⁴⁴⁵ à Casablanca. Sa société a été baptisée *Sotravo* en 1961 et elle a connu depuis lors de nombreux développements – qui l'ont notamment conduit à décrocher le marché de la réalisation de l'autoroute reliant Settat à Marrakech. Elle a bâti, en 2005, 275 logements à El Izdihar I, puis en 2007, 1 100 logements à El Izdihar II.

La création de la société Anassi du nom de la première opération immobilière construite à Meknès par les Jamaï dans les années 1970 et à l'origine du nom du groupe actuel : *Anassi Jamaï*, est allée de pair avec l'élargissement du champ d'action des bourgeoisies traditionnelles et des grands propriétaires terriens des régions de Fès et Meknès que nous avons déjà signalé. Les facilités bancaires et fiscales autorisées par l'État dès la fin des années 1970 ont permis à cette famille, proche du cercle royal, d'augmenter peu à peu ses capacités d'investissement. Le tournant de la fin des années 1990 pris par Hassan II (Chapitre III), accélérera ce renforcement comme en témoigne cet extrait d'un article de presse qui révèle que c'est en s'engageant dans la mise en œuvre du PN 200 000 logements (Chapitre III), que la société augmentera ses capacités d'action :

« Quand [Rachid Jamaï] intègre le groupe fondé par son père Haj Ahmed Jamaï, le défunt roi Hassan II lance le programme de logements économiques. Une aubaine pour le groupe qui refond de fond en comble son organisation afin de mieux s'adapter aux mutations du secteur. [...] Anassi était le premier groupe privé à y avoir participé »⁴⁴⁶.

⁴⁴⁵ C'est à l'architecte Albert Laprade que Lyautey donna la tâche de dessiner en 1917 le plan de cette « agglomération indigène » dédiée aux musulmans à revenus modestes qu'il pensa sous l'aspect d'une médina (Hauw D., 2004).

⁴⁴⁶ « Le Who's who de l'immobilier : Rachid Jamaï, administrateur délégué du groupe Anassi : Le guerrier de l'intégration », *Challenge*, 22/07/2007.

La société deviendra peu après un « groupe » qui sera renforcé par la signature en décembre 2005 d’une « *convention de partenariat* [avec le ministère de l’Habitat] *pour la promotion de logement social* » dans « *la ville nouvelle de Tamansourt* »⁴⁴⁷ qui lui a permis de construire 12 800 logements subventionnés par l’intermédiaire de sa société filiale « Kounzy », créée à cet effet.

Le groupe *Addoha*, qui finit de construire et de commercialiser le programme résidentiel touristique « Atlas Golf resort » à Ennakhil, trouve ses origines dans la naissance de la petite société Douja Promotion, créée en 1988 par A. Sefrioui en marge de ses activités industrielles pour ériger des appartements à Casablanca sur un marché particulièrement spéculatif (cf. Chapitre III). Douja Promotion a également su profiter du PN 200 000 L pour accélérer les étapes de son développement, jusqu’à devenir le leader au Maroc du logement social (de production privée) et le premier groupe de promotion immobilière privé en terme de chiffre d’affaires. Au milieu des années 2000, le groupe a également décroché un contrat d’investissement avec l’État de 10 milliards de DH pour la réalisation de logements sociaux, notamment à M’hammid, un quartier qui se situe dans la périphérie ouest de Marrakech (Carte 4). Sa position de leader lui a permis de faire son entrée à la Bourse de Casablanca dès 2006 et aussi de s’associer à Fadesa en *joint-venture*⁴⁴⁸ pour la réalisation de projets touristiques qualifiés de hauts standings par les deux promoteurs. Ce type de programme ne constitue pas le cœur de métier du groupe (comme l’Atlas Golf Resort à Marrakech et la station Meditterania Saïdia⁴⁴⁹). Son assise financière lui a même donné la possibilité de racheter en 2008 les actifs de Fadesa, l’entreprise immobilière espagnole tombée en faillite que nous avons évoquée dans le Chapitre III.

Moins connue des médias, mais très révélatrice des tendances d’accélération de la dynamique de l’activité immobilière et des évolutions du métier, est la société de promotion immobilière Soukkania. Elle n’a été créée qu’en 2001 par l’ancien directeur général de la Wafa Bank, Hassan El Kouhen. Sa société débute par la construction d’une petite opération de 400 logements à Casablanca, la résidence : « Les Palmiers I ». Cette réalisation lui vaut une signature forte pour les opérations suivantes qui ne seront pas situées à Casablanca, mais qui seront pourtant dénommées Palmier II, III, IV ; elles témoignent d’un usage efficace de la publicité par le fondateur. En tant qu’ancien banquier, celui-ci semble avoir des facilités pour emprunter et particulièrement à l’aise en matière de « positionnement commercial » c’est-à-dire à savoir démarquer son offre et sa manière

⁴⁴⁷ Titre exact de la convention dont une copie se situe dans les annexes de la thèse de J.M. Ballout (2014).

⁴⁴⁸ Une *joint-venture* consiste à constituer une filiale commune entre deux ou plusieurs entreprises dans le cadre d’une coopération économique internationale. Cette technique financière est un moyen de coopération entre des sociétés qui possèdent des compétences complémentaires ; dans certains pays, elle représente un des seuls moyens d’implantation des firmes étrangères. (In *Larousse*, en ligne).

⁴⁴⁹ Qui fait partie du « Plan Azur » de l’État (Chapitre I).

de travailler de ses concurrents. À peine quelques années après la création de sa société (en 2005), il signe des conventions avec l'État. Ce qui lui a permis de passer de sa position de « moyen promoteur » essentiellement actif à Casablanca à celle de « grand promoteur » menant des opérations dans plusieurs villes du Royaume. Les conventions principales sont celles de Tamansourt, signée avec l'ERAC Tensift, pour la réalisation d'un ensemble résidentiel de logements sociaux complété par, les appartements de standing et les villas économiques dont il a été déjà amplement question ici. À Mohamedia, le promoteur a décroché le contrat de réalisation d'une grande opération de relogements des populations de bidonvilles comprenant la construction de logement de 140 000 DH et des équipements publics.

Deux modes de management se dégagent des sociétés étudiées. D'un côté, les groupes Jamaï, Addoha et Sotravo apparaissent comme le produit d'un « clientélisme familial » ou « familialisme » pour reprendre les termes M. Bennani-Chraïbi qui renvoie au schéma classique des entreprises tenues par la bourgeoisie commerçante d'origine andalouse et contraste avec le fonctionnement clientéliste des élites rurales du Sud (les Soussis, par exemple) qui s'appuient davantage sur les groupes communautaires ou tribaux (2008). « Le grand promoteur » établit alors son statut par l'activité de *plusieurs sociétés structurées en filiales* dont il est le dirigeant et, ce dernier, est alors accompagné de sa *famille*, père, frères, enfants et cousins réunis qui occupent les postes déterminants de l'entreprise ou des sociétés filiales. Le cas du Groupe Jamaï comme le donne à voir cet extrait de presse apparaît emblématique pour ce mode de management : « *Le Groupe Jamaï = cinq frères, cinq filiales [...] Il est constitué par l'apport de cinq frères et de leurs cousins. Il est aussi fort de l'apport formidable en termes de créativité et d'engagement de nos enfants* »⁴⁵⁰. Le caractère familial du Groupe Jamaï va de pair avec un esprit paternaliste ouvertement revendiqué dans le mode de management, puisqu'un des fils n'hésite pas évoquer dans une interview qu'il se dite « *proche de tous ses employés* » et qu'il considère que pour lui « *c'est important de pouvoir s'exprimer de la même façon à ses ingénieurs qu'au petit personnel* ». ⁴⁵¹

Toutefois, même s'ils n'en font pas une signature ou « le style de la maison » comme c'est le cas chez les Jamaï, d'autres sociétés de promotion immobilière ont fonctionné et/ou fonctionnent sur le même mode de management, mais de façon moins poussée. Ainsi, le PDG de Sotravo, A. Lahjouji, est-il recruté par son père ; au sein d'Addoha, trois des dirigeants du groupe (ceux de la direction générale, de la direction du développement international, et celui qui est chargé de mission auprès

⁴⁵⁰ Entretien : Jamaï : « Une entreprise citoyenne d'abord », *Aujourd'hui le Maroc*, 13/12/2006.

⁴⁵¹ « It's very important to be able to speak among all my engineers in the same way as I can speak to the lower class employees ». <http://www.groupe-jamai.com/>

du PDG) sont des membres de la famille rapprochée d’A. Sefrioui⁴⁵², PDG(fille, neveu, etc.). D’un autre côté, le groupe Soukkania d’H. El Kouhen (originaire de Kenitra) fait figure d’exception. La présence de la famille dans les sociétés est moins visible, mais comme on l’a déjà dit l’homme est peu médiatisé. Les offres d’emploi qui circulent sur les sites internet d’annonce d’emploi indiquent certainement qu’Hassan El Kouhen embauche préférentiellement sur la base des compétences plutôt qu’auprès de connaissances. Comme le groupe a été créé plus tardivement que les autres, il est possible que son mode de gouvernance se soit plus mis en phase avec les « images » et « récit » technicistes⁴⁵³ qui prévalent depuis la fin des années 2000 au sein de l’État, des opérateurs publics de l’Habitat, et à la FNPI (Chapitre III).

Pour autant, les groupes apparemment plus familiaux valorisent à leur tour la compétence. Ainsi, A. Jamaï déclare :

« [Le journaliste] C’est donc une affaire de famille ?

[A. J.]Au début, certainement. Mais cela ne suffit pas. Cela devient très vite une affaire de compétence, d’intelligence et de stratégie ». (A. Jamaï, Entretien : Jamaï : «Une entreprise citoyenne d’abord», *Aujourd’hui le Maroc*, 13/12/2006)

Au sein d’une profession qui est facilement suspectée d’amateurisme, les grands promoteurs qui ont basé leur organisation interne sur le recrutement familial semblent devoir redoubler d’attention pour paraître compétents en déployant leur répertoire rhétorique qui leur sert à donner des gages de savoir-faire techniques et managériaux. Par exemple, un des fils Jamaï fils prend soin d’informer la presse qu’il a fait ses premières armes en dehors du sérail :

« Né dans une famille rompue au monde des affaires, Rachid Jamaï a tenu à s’affirmer en dehors du cercle familial avant d’y entrer par la grande porte. Diplômé en génie civil à l’école Hassania des Ingénieurs, il complète sa formation académique par une spécialisation en géo-technique et un DEA de l’École des Mines. Sa passion pour les études ne s’arrête pas là. D’ailleurs, même quand il décide de travailler, il choisit un poste qui lui permet de garder un lien étroit avec le monde des connaissances : chercheur au laboratoire public d’essais et d’études, puis enseignant à l’école Hassania. En parallèle à sa fonction de professeur d’ouvrages spéciaux, il se lance dans l’entrepreneuriat en créant un bureau d’études spécialisé dans les ouvrages hydrauliques. Il prend goût à l’entreprise et en lance une autre spécialisée en génie civil appliqué »⁴⁵⁴.

Un autre des fils Jamaï fait connaître dans une interview réalisée et diffusée en anglais – gage supplémentaire de compétence – sur le site internet du groupe qu’il a étudié aux États-Unis.

⁴⁵² Organigramme, Rapport d’activité 2012 d’Addoha, p.20

⁴⁵³ Lorsqu’il est question de se personne, H. Kouhen s’arrange pour faire sa capacité à s’entourer « d’experts », il cherche à s’afficher en technocrate qui prend des décisions « techniques » et qui vont au-delà des contraintes légales : « *L’expérience ainsi capitalisée*, cet ex-banquier la mettra entièrement au service de son entreprise. [...] Il faut dire qu’il s’entoure des plus *grands experts* dans le domaine de la construction. C’est ainsi que son groupe intègre dans *tous* ses projets les *normes* anti-sismiques *avant même que celles-ci ne soient obligatoires* »

⁴⁵⁴ Le Who’s who de l’immobilier : Rachid Jamaï, administrateur délégué du groupe Anassi : Le guerrier de l’intégration, *Challenge*, 29/12/2007.

Le principe de professionnalisation du métier ne se cantonne pas au recrutement des managers et au travail d'image sur la compétence de l'équipe dirigeante. En effet, comme le montre l'extrait ci-dessous de l'analyse d'une agence internationale de notation, il va de pair avec une *recherche accrue d'optimisation de la production par une intensification de l'industrialisation et l'amélioration des techniques commerciales et la diffusion des données objectives qui permettent d'en témoigner* :

« À travers la maîtrise du processus de production et de l'action commerciale, le groupe Addoha développe un schéma de production industrielle sur le segment social et intermédiaire : le groupe produisait 52 unités par jour en moyenne sur les 4 dernières années, 63 unités par jour en 2010. En termes de livraisons, Addoha livrait 46 unités sociales et intermédiaires par jour en moyenne sur les quatre dernières années, 58 unités par jour en 2010. L'accroissement de la production sur le segment est soutenu par l'accélération des ventes, de l'ordre de 110 ventes en moyenne par jour 2010 (au lieu de 10 ventes par jour en 2010 sur le segment haut-standing). (CFG Group, agence internationale de notations des sociétés cotées en bourse⁴⁵⁵) ».

Les analystes financiers qui, dans le texte ci-dessus, s'adressent aux porteurs de capitaux dans une note de recommandation (favorable) d'achat d'actions soulignent l'importance des processus d'amélioration de la rentabilité du Groupe Addoha en s'appuyant sur le rapport annuel du Groupe.

L'évolution des structures du capital des quatre sociétés de promotion (de Douja Promotion au Groupe Addoha, de la société Jamaï au Groupe Anassi Jamaï, la création du Groupe Sotravo, et de la fusion de TGCC⁴⁵⁶ et de Soukkania pour créer le Groupe TGCC Soukkania) montre que lorsqu'un certain volume d'activité est atteint, les dirigeants sont tentés par une logique de groupe, qui par l'intégration d'autres sociétés, rend possibles la diversification et, éventuellement, l'internationalisation de l'activité. Elle favorise une mainmise sur tous les maillons de la chaîne du bâtiment (de l'acquisition de carrière en passant par celle de cimenterie(s) et de sociétés de transport, etc.) et offre la possibilité d'élargir les champs d'action en créant des filiales spécialisées (par exemple, dans le tourisme, les golfs...). Cette concentration correspond à une tentative de maîtrise et de domination du secteur, et relève, pour le dire avec les termes de C. Topalov, d'une stratégie « monopolistique ». Comme le signalait un dirigeant d'Al Omrane, la configuration et la logique de groupe offrent la possibilité de mutualiser les moyens et les bénéfices au service d'une plus grande force d'action. A. Jamaï y voit, pour sa part, une possibilité de concurrencer les sociétés étrangères au Maroc⁴⁵⁷, voire d'en annexer (comme l'a fait Addoha avec Fadesa Maroc) et même de développer des activités à l'étranger (comme le font SOTRAVO et Addoha en Afrique subsaharienne).

⁴⁵⁵ Flash info, CFG group, avril 2011.

⁴⁵⁶ Entreprise de construction marocaine.

⁴⁵⁷ « Je me bornerai à suggérer aux professionnels du secteur de l'immobilier et de la construction d'opter pour des partenariats et des fusions afin de constituer de grands ensembles à même de rivaliser avec les grands groupes étrangers qui commencent à devenir présents dans notre pays. Fédérer les énergies, mettre en place des synergies et atteindre de tailles pouvant induire une forte croissance. C'est cela l'enjeu. Des entreprises nationales de grande envergure seront à

L'évolution de ces quatre sociétés est tout à fait représentative de la dynamique de la grande promotion marocaine en général.

- C'est bien l'État, à travers sa politique du logement social et la mise en place des PPP qui est directement à l'origine du rapide développement de ces sociétés.
- Les années 1995-2005 ont vu une accélération des volumes produits condition sine qua non pour les dirigeants des sociétés concernées puissent devenir des « grands promoteurs ».
- Cette évolution de la taille et des capacités de production s'est accompagnée de la mise en place d'une nouvelle organisation des sociétés impliquées dans la construction et la promotion immobilière. Celles-ci passent peu à peu de sociétés familiales à des formes de management moderne.

d. Le segment de marché privilégié par les grands promoteurs : le logement social subventionné destiné à la vente

Les programmes résidentiels de moyen standing de Tamansourt conduits par les sociétés du Groupe Jamaï et par Soukkania, comme le sont les résidences de villas-éco complètent, en réalité, des opérations de constructions de logements sociaux subventionnés qui concernent un bien plus grand nombre de logements. Ainsi, le logement social apparaît comme le champ d'action prioritaire des grands promoteurs, y compris et avant tout pour Addoha qui pourtant n'intervient que sur le résidentiel-touristique (l'Atlas Golf Resort) dans nos études de cas. Voici l'argumentaire du Groupe Addoha qui justifie ce positionnement sur le marché de l'immobilier :

« Addoha concentre son activité sur l'habitat économique et moyen standing dans le but de pallier à ce déficit de l'offre immobilière qui touche d'abord les plus démunis. Le défi est aussi important que le constat est simple, et c'est donc sur une perspective foncièrement sociale et une démarche visionnaire, d'avenir, que le Groupe Addoha fonde son action en faisant du développement du logement social son principal objectif ». (Rapport d'activité 2012, *ibid.*)

Un tel propos camoufle surtout le pragmatisme du promoteur qui recherche quoi qu'il en soit la maximisation du profit : le déficit en logement que connaît le Maroc affecte les populations défavorisées et aux revenus moyens lesquelles représentent un énorme marché, et d'autant plus rentables qu'il est aidé par l'État⁴⁵⁸. Cette situation informe sur la forte réceptivité des grands promoteurs aux formules avantageuses élaborées pour eux par les pouvoirs publics à tel point qu'il est possible de considérer que le segment de marché visé en priorité par les grands promoteurs n'est

même de créer de l'emploi, d'entreprendre de grands chantiers qui contribuent de façon significative, et décisive, à l'économie du pays ». (A. J., *ibid.*, 2006)

⁴⁵⁸ Comme on l'a vu dans le Chapitre III, ce marché est d'autant plus intéressant à exploiter que la défiscalisation et les facilités foncière sont accordées aux grands promoteurs, c'est-à-dire ceux qui sont en mesure de construire un volume important de logement.

pas le logement social, mais, davantage, le logement subventionné et contractualisé. En somme, les logements ouvertement destinés aux classes moyennes inférieures à supérieures dans les discours des promoteurs, comme le sont les logements non subventionnés comme les villas-éco, les immeubles de moyen standing ou le « résidentiel-touristique » ne constituent pas le cœur de leur métier.

Toutefois, comme l'illustre une fois en encore le cas d'Addoha, en restant élevée, la part du logement social dans le chiffre d'affaires des sociétés de grande promotion tend quelque peu à diminuer. Ainsi, dans le rapport d'activité annuel du Groupe on peut lire : « *La part du segment social dans le chiffre d'affaires du groupe est passée de 79 % en 2010 à 70 % en 2011 et celle du haut standing s'est renforcée de 21 % à 30 %* » (2012). Pour Addoha, cela peut s'expliquer par le fait que la construction de logements de haut de gamme a commencé tardivement (tout comme chez Chaabi Lil Iskane, la société de Miloud Chaâbi qui, pendant longtemps, a été impliquée uniquement dans l'habitat à destination des classes populaires⁴⁵⁹ et qui a finalement créé sa marque « Gold » en 2010). Le haut standing paraît d'ailleurs correspondre à un certain stade de développement des groupes immobiliers qui, après avoir construit massivement du logement subventionné, cherchent à diversifier leur offre pour se diversifier de leurs concurrents. En effet, le prestige véhiculé par les opérations de haut standing et de luxe valorise tous les segments de la production du promoteur, y compris le social qui se dégrade très vite et renvoie une image peu flatteuse du constructeur. Par l'insertion de programmes haut de gamme dans le paysage urbain, l'ensemble de *l'image du groupe se trouve valorisé* ce qui, d'un côté, rassure les candidats à l'acquisition aux logements et, d'un autre côté, valorise la société et attire des actionnaires si elle cotée en bourse.

Tous les logements sis sur nos terrains d'enquête construits par les promoteurs identifiés ici sont destinés à être vendus. Alors qu'Addoha tient dans son rapport un discours qui déplore « *la léthargie du secteur locatif en récession* » (2012), dans les faits, il ne cherche pas à modifier cet état des choses. En l'espèce, il est possible de considérer que, aux vues de l'habituelle forte réceptivité de ce promoteur aux facilités que lui offre l'État, la location ne paraît pas une formule intéressante pour lui *parce qu'aucune aide publique ne va dans ce sens* (Chapitre III).

e. Les modes d'action : un jeu concurrentiel

Les grands promoteurs qui ont bâti sur les zones résidentielles dont il est question ici sont intervenus dans les différentes opérations conduites habituellement par le promoteur « maître

⁴⁵⁹ A tel point que, selon un portrait de Miloud Chaâbi diffusé dans la presse, le logement social constitue pour lui « plus qu'une spécialité » et qu'il relève d'une sorte « d'identification porteuse de satisfaction personnelle » » (Zaki L., *op. cit.*, p.275 citant « Miloud Chaabi, le parcours d'un self-made man. L'homme de l'année 2004 ». *Maroc Hebdo* n°634, 3/1/2005.).

d’ouvrage » dans le procès de fabrication à savoir : la promotion (dont les opérations d’acquisition foncière), la conception/les études, la construction, la commercialisation. Même si ces opérations et ces étapes de production du bâti sont communes à tous les promoteurs étudiés, les manières de travailler ne sont pas identiques. Chacun « avec son style », avec ce qui le caractérise en tant que personne qu’il a puisé dans son parcours, dans ses origines familiales, va définir sa façon de se positionner sur le marché et par rapport à ses concurrents. Ses stratégies en matière d’acquisition des terrains, par exemple, ou encore des choix à opérer en matière de qualité de constructions ou de politique des prix est l’objet d’un discours du promoteur où il cherche à mettre en évidence sa « propre manière de faire ». Les pratiques des promoteurs semblent donc soumises, tout autant que les opérations immobilières qu’ils mettent sur le marché immobilier, au jeu de la concurrence. Et, comme dans tout jeu concurrentiel, les manières d’agir consistent à se démarquer des concurrents, les grands promoteurs utilisent leur façon de travailler pour se distinguer. Nous développons la réflexion sur les différents univers de visions et de pratiques qui ont concouru à fabriquer les zones étudiées sur trois opérations particulières ; la première, l’acquisition foncière ; la deuxième, la construction ; la troisième, la commercialisation.

L’acquisition du foncier

Comme le montrent les travaux de C. Topalov, généralement, la politique foncière des sociétés immobilières est régie par d’autres temporalités que les « fonctions » de construction et de commercialisation, qui sont réfléchies en termes de rapidité de rotation de l’investissement. Car comme nous confie un agent commercial d’Excellia : « *Plus le temps de rotation est court, plus le promoteur vend, plus vite il peut construire, plus vite il peut vendre* »⁴⁶⁰. Au contraire d’une logique « présentiste », à savoir qui donne la priorité au contexte socio-économique immédiat, la constitution du capital foncier suppose un exercice d’anticipation de la demande ; en effet, ce n’est que parce qu’elle est engagée suffisamment en amont qu’elle permet d’assurer à la société immobilière des plus-values suffisantes lorsque les zones où ont eu lieu les acquisitions seront déclarées constructibles.

C’est le cas, par exemple, de l’assiette foncière de la résidence Atlas Golf Resort lancée par Fadesa Maroc puis rachetée par Addoha, comme nous l’explique l’agent commercial :

« En 2000, Fadesa Maroc a entrepris de négocier plusieurs centaines d’hectares de palmeraie auprès des Habous, alors que Marrakech souffrait encore de certains problèmes d’image et que la zone n’était pas vraiment constructible. Ils ont été patients... et ça a marché » (l’agente commerciale rencontrée au « *show room* » d’Excellia à Ennakhil, 03/03/2013)

⁴⁶⁰ L’agent commercial rencontré au « *show room* » d’Excellia à Ennakhil, 03/03/2013

Les terrains concernés se situent en bordure de la palmeraie et jouxtent les oliveraies appartenant au roi, ce qui confère au projet de Fadesa Maroc une valeur paysagère et symbolique particulière. L'achat de l'assiette foncière de 174 ha été négocié dès le début des années 2000 alors que la Commission nationale d'investissement venait d'être créée (Chapitres I, II et III) ; Fadesa Maroc a donc pu bénéficier de son appui pour les longues négociations qui ont eu lieu avec le ministère des Habous. Le partenariat que le promoteur espagnol avait engagé avec Addoha pour constituer une *joint-venture* a certainement favorisé l'issue des négociations. L'accord d'achat du foncier et de réalisation du projet a été obtenu en même temps en juin 2006 alors que le zonage du plan d'aménagement ne permettait pas de construire de façon suffisamment dense pour que l'opération soit commercialement rentable⁴⁶¹. Mais, dès 2007, le plan d'aménagement de Marrakech n'était plus opposable aux tiers, car devenu obsolète. Si l'ensemble du foncier marrakchi était en théorie gelé depuis cette date sauf à obtenir une dérogation auprès de la Commission ad hoc (Chapitre III), la demande de Fadesa Maroc a été acceptée. Ce qui est revenu à multiplier par plus de cinq le coefficient d'occupation du sol du PA pour le secteur.

Toutefois, les acquisitions foncières réalisées au sein de lotissements publics répondent d'un principe opposé. Dans deux cas étudiés, celles-ci ne correspondent, en aucune façon, à une stratégie d'anticipation de la part du grand promoteur. De fait, les conventions avec l'État pour la réalisation de logements sociaux à Tamansourt ont permis à Kounzy et Soukkania de négocier dans temps records⁴⁶², et au rabais, de vastes emprises foncières raccordées aux réseaux - un raccordement qui a été affecté à la charge⁴⁶³ de l'aménageur public. Ainsi, comme en témoigne l'extrait ci-dessous de la convention de partenariat avec l'ERAC Tensift, la société Kounzy, filiale du Groupe Jamaï a négocié 4 îlots de 50 ha pour la somme de 1 000 logements de faible VIT (vendus par l'opérateur public à une population défavorisée à 120 000 DH), alors que Kounzy construira 12 500 logements sociaux subventionnés (vendus à 220 000 DH aux catégories sociales peu aisées à aisées).

« Le prix de vente des îlots visés à l'article 1^{er} est évalué entre les parties au prix global et forfaitaire de 116 338 807,00 DH lequel prix principal sera payé au moyen de 970 logements à faible valeur immobilière totale (V.I.T.) qui seront réalisés par la société Kounzy et qui seront remis à l'ERAC-Tensift au fur et à mesure de leur réalisation ». (art. 2 de la convention de

⁴⁶¹ Le plan d'aménagement (PA) étant obsolète depuis 2007, il n'est toujours pas possible en théorie de densifier la zone de la palmeraie ; en pratique, l'absence de PA à jour est compensé par l'octroi de dérogation ; celles-ci sont attribuées par la Commission « Ad-hoc » (Chapitre III).

⁴⁶² Car les longues et fastidieuses négociations pour acheter les terrains auprès des différents ministères détenteurs des terres agricoles ont été entièrement prises en charge par l'opérateur public.

⁴⁶³ Il faut noter que, en dehors du contexte d'achat de lots vendus par un aménageur public, les terrains qui sont détenus par les grands promoteurs sont mobilisés par eux une fois que les réseaux jouxtent l'assiette foncière qu'ils détiennent, précisément, parce que ces derniers ne veulent pas prendre en charge les aménagements dits « hors site ».

partenariat en vue de la réalisation de logement sociaux dans la nouvelle ville de Tamansourt)⁴⁶⁴

Kounzy comme Soukkania ont, également, consacré une portion des îlots « achetés » à l’aménageur public à la réalisation de programmes non aidés, comme exemple la résidence moyen standing « les Palmier IV » ou les « Villas Pearl » de Soukkania. Donc, si ces conventions de partenariat ont pour objectif affiché la construction de logements sociaux afin de juguler la crise du logement qui touche les catégories sociales défavorisées et moyennes, elles permettent aussi aux grands promoteurs d’acquérir à des prix défiants toute concurrence du terrain pour bâtir des programmes résidentiels classiques (non subventionnés). Cela leur permet, ainsi, de proposer des prix très compétitifs pour les produits immobiliers qui visent directement les catégories sociales intermédiaires et, par là, d’être présents sur un segment de marché qui ne les intéresse pas habituellement.

Donc, dans le processus de fabrication des zones étudiées, deux types de pratiques d’acquisition foncière conduites par les grands promoteurs peuvent être dégagés, ceux-ci se distinguent par leurs temporalités et s’il y a ou non un PPP. Le premier type se fait en amont des projets immobiliers et suppose souvent une longue phase de négociation ; l’autre s’effectue peu avant la phase de construction et de manière rapide. Aussi, on voit que le PPP a des conséquences sur les pratiques professionnelles, il peut, comme on le voit dans les cas étudiés, réorienter, au moins pour partie, la politique foncière des grands promoteurs privés.

La construction

Les modes de faire en matière de construction font l’objet d’un discours, ce dernier permet de repérer deux façons de procéder au sein des promoteurs étudiés.

Le Groupe Jamaï met en avant des pratiques de construction dans lesquelles le « patron » s’implique personnellement sur les chantiers et dans les achats de matériaux, comme en témoigne les propos d’un agent commercial du Groupe :

« Mon patron il est de la vieille école, il va lui-même sur les chantiers, il aime les travailleurs, ceux qui bossent dur comme lui [...] il négocie lui-même les achats [le ciment...], c’est pour ça qu’on vend à bon prix ». (Agent commercial de Jamaï, SMAP Immo Paris, 19/05/2013.)

« Mon patron, il est partout, à la commande du fer et du ciment, sur les chantiers, avec l’État, avec les clients, partout ». (*ibid.*).

Les constructions du Groupe Jamaï visibles sur les zones étudiées montrent que ce dernier privilégie, également, les formes architecturales simples (ce qui correspond à des dépenses limitées dans les

⁴⁶⁴ Ballout J.M., 2014, p.688.

tâches de conception) ainsi que la rapidité de l'exécution et le caractère industriel de la production. Comme nous le confie un commercial, « *il produit en masse, il n'est pas très porté sur les finitions* ».

La société Soukkania du Groupe TGCC-Soukkania, est porteuse d'un discours opposé en ce qui concerne ses pratiques en termes de construction. Alors que je demandais à visiter des logements de standing au bureau de vente à Tamansourt, l'agente commerciale qui m'a reçue m'a répondu ceci : « *Tout d'abord, visitez notre appartement-témoin de logement social, regardez la qualité des finitions..., Je laisse le client faire la différence avec ce que proposent nos concurrents, il est seul juge* ». Un tel propos illustre la volonté de cette société de se distinguer des concurrents en termes de rapports qualité/prix. La société se refuserait, selon elle, de brader sur la qualité des constructions. Ce discours semble porter ses fruits, car la société bénéficie d'une bonne réputation. Nous en voulons pour preuve que lors d'une de nos visites des logements témoins situés à Tamansourt nous avons rencontré un agent commercial travaillant pour le promoteur Saada qui nous a dit : « *Nous, on est intéressé par ce que fait Soukkania, c'est un promoteur sérieux, il respecte les délais, il fait attention aux finitions* »⁴⁶⁵. Ce dernier vit actuellement dans un appartement à Marrakech construit par la société pour laquelle il travaille et dans lequel lui et sa femme ne sont pas satisfaits. La société Soukkania semble, dans son approche de la construction, chercher à faire valoir la compétence et la technicité de la même façon qu'il le fait dans son management (*supra*).

Commercialisation

À Tamansourt, la stratégie du Groupe Jamaï en termes d'achat du foncier et de procédés de construction lui permet d'être particulièrement compétitif dans ses prix de vente. Les villas-éco sont vendues aux alentours de 700 000 DH⁴⁶⁶. Des appartements non subventionnés nommés par le promoteur « logements sociaux moyen-standing » d'une surface de 60 m² environ sont proposés aux alentours de 300 000 DH. L'argument commercial avancé est de faire gagner de l'argent aux clients : « *« Je gagne, vous gagnez aussi » c'est la devise de mon patron* »⁴⁶⁷. La logique – telle qu'elle nous a été expliquée par un agent commercial à un Salon de l'immobilier, serait que les tarifs présentés comme compétitifs permettent de faire croire aux acheteurs qu'ils pourront réaliser une plus-value importante lors de la revente du bien, à condition que le ménage effectue quelques améliorations de « façade ».

Outre les procédés de construction et d'acquisition des terrains, une des raisons de la faible hauteur des tarifs du groupe est certainement qu'il ne consacre pas beaucoup d'argent à sa publicité.

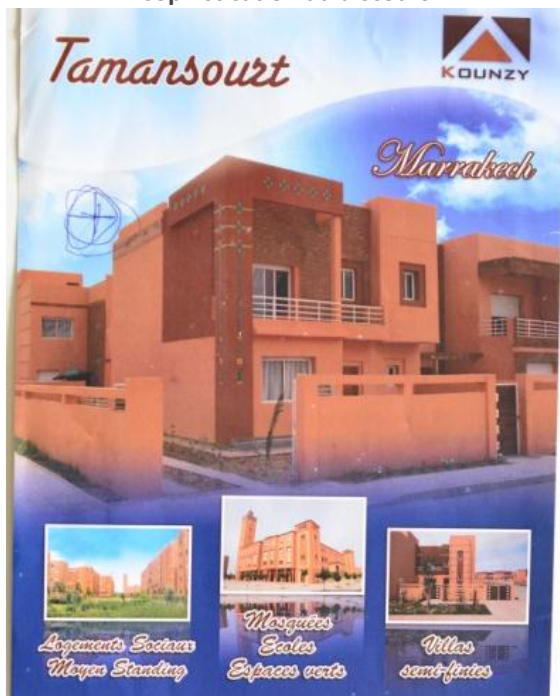
⁴⁶⁵ Entretien 5/6/2013 avec un couple souhaitant acheter un logement moyen-standing construit par Soukkania.

⁴⁶⁶ En outre, à SMAP Immo, par exemple, les villas éco de Tamansourt semi-finies étaient vendues avec une ristourne de 200 000 Dh.

⁴⁶⁷ Entretien réalisé à SMAP immo, le 19 mai 2013.

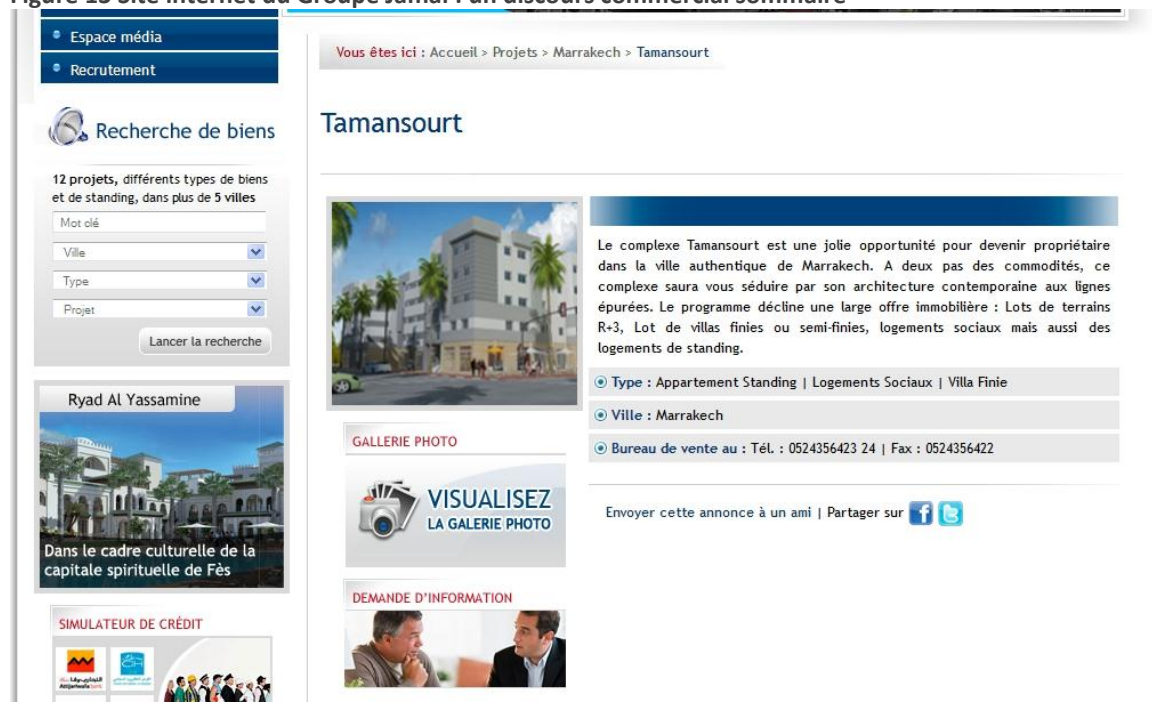
En effet, concernant les projets réalisés à Tamansourt de la société Kounzy du Groupe Jamaï, la communication est sommaire. Le bureau de vente ouvert sur le site est sobre, il ne présente pas de maquette en 3 D du projet... La société n’offre pas non plus de panneaux publicitaires « géants » sur les bords de route de Marrakech. En outre, au Salon de l’immobilier marocain à Paris, un simple feuillet - petit, léger et peu documenté et non un livret ou une plaquette en papier épais et luisant présentant le programme résidentiel devant l’Atlas sous un ciel au bleu saturé, fait office de plaquette pour vendre les villas-éco proposées à Tamansourt. Par contre, sont évoqués sur le feuillet les équipements construits par le promoteur : mosquée, écoles, espaces verts (Figure 12). Le site internet du Groupe Jamaï n’est également pas très porté sur les fioritures ; par contre, il donne à voir de manière synthétique et fonctionnelle l’ensemble des produits immobiliers que chacune des sociétés du groupe a développé dans les cinq principales villes du royaume (Figure 13). Le site dispose de fonctionnalités simples, mais efficaces qui permettent d’identifier rapidement le produit recherché par un client : logement économique, standing, villa semi-finie, villa).

Figure 12 Document promotionnel des villas économiques de Kounzy (Groupe Jamaï): très faible sophistication du discours



Distribué à SMAP Immo Paris 2013. Cliché Q. d'Achon

Figure 13 Site internet du Groupe Jamaï : un discours commercial sommaire



Site internet du groupe Jamaï, avril 2014.

Même si la recherche des produits par l'internaute se fait au son d'une musique d'ambiance marine, le langage iconique et textuel propre à décrire les produits immobiliers mis en vente est peu élaboré. Concernant les logements situés à Tamansourt, l'argumentaire commercial est concis : il tient en un paragraphe, alors que certains concurrents donnent à lire plusieurs pages. Toutefois, il n'hésite pas à travestir la vérité pour ce qui est de la localisation puisqu'il y est dit que le complexe résidentiel « est dans la ville authentique de Marrakech » (souligné par nous). Au regard des énoncés propres à mettre en valeur Tamansourt et qui sont diffusés par Al Omrane (Coslado E., 2014) et au vu des analyses de J.M. Ballout, les plaquettes consacrées aux produits immobiliers vendus par les promoteurs privés (Espaces Saada, Groupe Mandarine, etc.) opérant dans cette même ville nouvelle, il faut se rendre à l'évidence : le discours employé par Kounzy/Groupe Jamaï manque d'originalité : la rhétorique de proximité de Marrakech ou l'assimilation de l'espace périphérique à la ville-centre y sont, en effet, la règle. Malgré la concision du propos commercial, le discours du Groupe Jamaï met l'accent sur les qualités architecturales du projet. Habilement, il utilise à l'avantage du promoteur le faible investissement que celui-ci a consacré à la conception de son projet puisque la publicité évoque des blocs d'appartements qui dessinent une « architecture contemporaine aux lignes épurées ». Le manque d'originalité du nom attribué à cet ensemble résidentiel, à savoir « Tamansourt », montre à quel point le promoteur a consacré peu d'effort pour « l'emballage ». Dans le même ordre d'idée, nous avons pu constater que, au salon SMAP-Immo de Paris, si les agents commerciaux représentant le Groupe Jamaï étaient nombreux et qu'ils bénéficient d'un stand de 26

m² – ce qui reconnaissons-le, constitue déjà un coût important (sans doute entre 30 000 et 40 000 euros pour un week-end)⁴⁶⁸, les supports de communication sont extrêmement simples et peu nombreux. Les agents commerciaux travaillent directement avec des livrets techniques à usage interne qui comprennent le plan du complexe résidentiel et le plan précis de chaque type de logement.

La société de promotion immobilière du Groupe Sotravo apparaît également peu offensive en matière commerciale. Cette société est d’ailleurs beaucoup moins visible dans les médias, tout au moins au travers de la publicité⁴⁶⁹, que Soukkania, Addoha et Jamaï. Au Salon de l’immobilier SMAP-immo à Bruxelles, le stand de Sotravo est très discret. Il est d’une taille réduite (de 12 m2 contre le triple pour Jamaï à SMAP-Immo Paris), il n’est pas l’objet d’une mise en scène sophistiquée : seuls des panneaux publicitaires en toit décorent le stand (Photo 44) ; contrairement à d’autres stands, on n’observe pas de maquettes de programme, de fauteuils en cuir et de table basse dont l’objet serait de créer une ambiance intimiste que l’on retrouve dans le salon d’une maison privée.

Photo 44 Sotravo à SMAP-Immo Bruxelles : petit stand et mise en vitrine modeste



SMAP-Immo Bruxelles 2014. Cliché : E. Coslado.

⁴⁶⁸ Selon une estimation qui nous a été énoncée par un agent immobilier présent qui louait un plus petit espace au Salon.

⁴⁶⁹ On verra en *infra* que le PDG du Groupe Sotravo y est, paradoxalement, très présent.

Quant au Groupe Soukkania, il se positionne en concurrent des grands promoteurs privés qui « cassent les prix » comme le fait Jamaï. Dans un article, Hassan El Kouhen, le PDG de Soukkania précise que : «*Nous avons pour charte morale d'offrir toujours mieux à des prix affranchis de la bulle immobilière*»⁴⁷⁰. Quand la presse l'évoque, elle met en exergue le rapport qualité/prix des constructions de Soukkania : «*Il s'exerce à parvenir à une offre immobilière la meilleure possible et la moins chère* » (*ibid.*). Au bureau de vente, une agente commerciale nous tient le même discours : «*Nous, on affiche la transparence dans les prix de vente, et vise la qualité à prix raisonnable* ».

Figure 14 Label « 100 % déclaré-FNPI » du Groupe de promotion immobilière Soukkania



Feuillet délivré sur le bureau de vente à Tamansourt. Cliché Q. d'Achon.

En termes de politique des prix, la société vise également à se démarquer de ses concurrents en annonçant que « *le prix de vente des logements est déclaré à 100%* » (Figure 14 et Figure 16). Même si sur le feuillet publicitaire ci-contre, l'information demeure discrète (voir la flèche), la transparence des prix constitue l'un des principaux arguments de Soukkania. Pour la faire-valeur, la société de promotion fait figurer le prix de vente effectif dans ses publicités écrites ou sur les affiches et appose le label créé par la FNPI, lequel n'est délivré qu'aux opérations immobilières qui donnent lieu à des ventes dont le prix est intégralement déclaré. Or, on le sait, au Maroc, y compris dans le marché réglementaire et y compris dans le cas de la vente de logements sociaux, une partie du prix du logement n'est souvent pas déclaré, ce qui permet de réduire le montant de ce que le promoteur

⁴⁷⁰ « Le Who's who de l'immobilier : Hassan El Kouhen, PDG du Groupe TGCC Soukkania : Comme la banque, l'immobilier lui réussit », *Challenge*, 29/12/2007

doit payer au fisc et il en est de même pour l’acquéreur. Toutefois, puisque la valeur officielle du bien est alors inférieure au prix payé, il devient plus difficile à l’acquéreur d’obtenir un crédit bancaire sur la base de la valeur réelle du bien et de faire-valoir le prix plein en cas de revente.

Figure 15 Marque-page valant « bon de réduction » placé dans le livret édité par le ministère chargé des MRE délivré à l’occasion de la tenue des Salons de l’immobilier



Délivrés à SMAP-Immo 2013 à Paris à hauteur de 20 000 exemplaires. Clichés Q. d'Achon.

Le Groupe Soukkania a multiplié les supports de sa communication. Il diffuse des publicités dans la presse, dans les guides de conseil pour les MRE qui souhaitent investir dans leur pays d’origine - lesquels sont édités par le ministère chargé des MRE, à travers des panneaux publicitaires installés dans le centre de Marrakech et à Tamansourt même (Photo 45). Soukkania fait également sa publicité sur un site internet et est présent dans les salons de l’immobilier. Toutefois à SMAP-Immo Paris, son stand est moins grand que celui de Jamaï, le personnel chargé de la vente est moins nombreux. Néanmoins, les agents commerciaux disposent de matériel original et largement diffusé : le livret destiné aux MRE édité par le ministère en charge des MRE contient un marque-page qui est en réalité un bon de réduction pour effectuer l’achat d’un logement à Tamansourt (Figure 15).

Photo 45 Panneaux de publicité urbains de Soukkania à Marrakech et Tamansourt



Cliché réalisé par V. Gatin dans Guéliz, 2008.



Tamansourt, 2010.



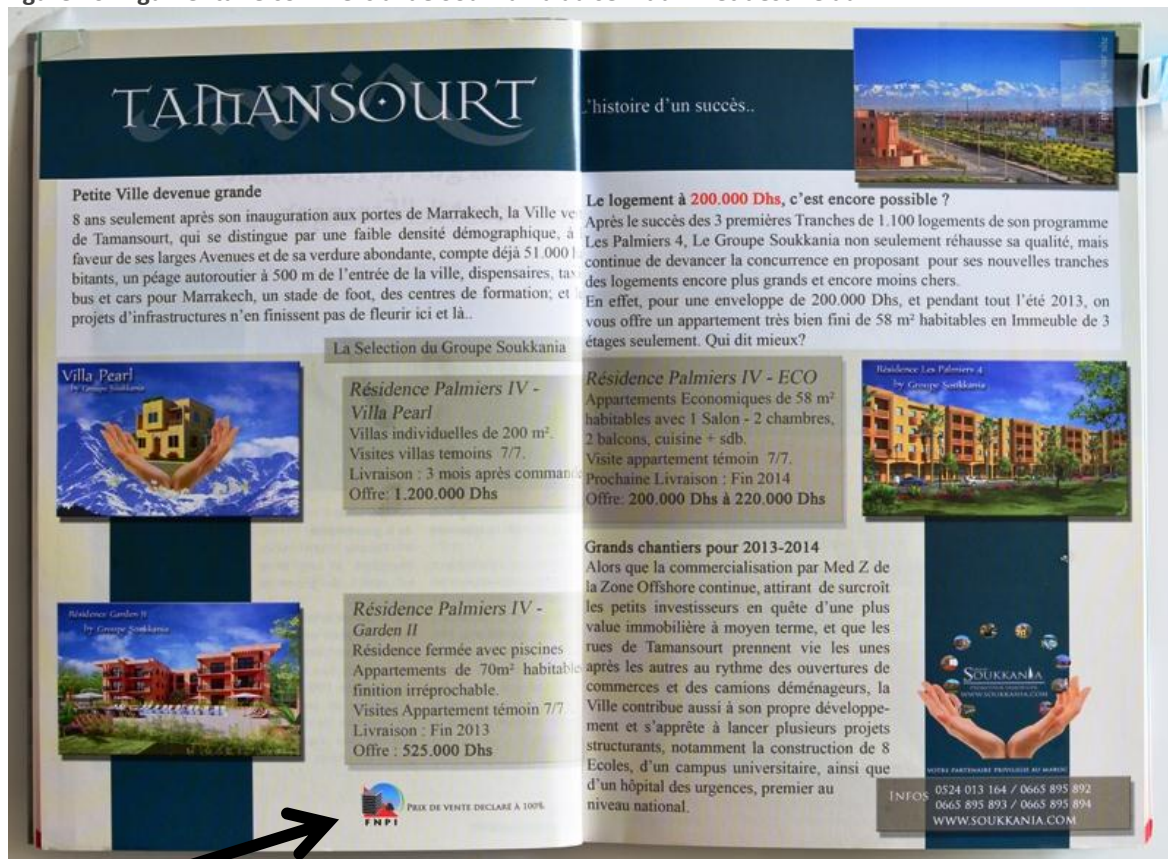
Tamansourt, 2012
Clichés : E. Coslado.



Tamansourt, 2013.

Soukkania fait grand cas de la « la proximité de la nature ». Elle choisit en ce sens le nom de ces résidences, « Les Palmiers IV » par exemple. Elle traite les photos de ces publicités pour valoriser le Haut Atlas l'indique, mais également le traitement de l'Atlas sur la photo du flyer (par exemple, la première image et la deuxième de la Figure 17). La forte présence de la verdure sur les photos diffusée par Soukkania cherche aussi à « *environnementaliser le projet* » (Ballout J.M., *ibid.*, p. 302). Toutefois, l'imagerie utilisée (palmier, ciel bleu, nature luxuriante, montagne) évoque aussi les vacances et la tranquillité. L'agente rencontrée au bureau de vente insiste « *sur la tranquillité de ces logements qui sont surtout des résidences secondaires* ». Dans le même ordre d'idées, le promoteur insiste dans le texte qui accompagne la publicité sur « *la faible densité démographique* » de Tamansourt. Ceci est une façon de faire une vertu de ce qui pourrait être vu comme un défaut. Alors que Tamansourt est, dans les faits, faiblement habitée ici le promoteur vise à renverser la perspective en cherchant à évoquer le caractère « non-populaire » du lieu (Figure 16).

Figure 16 Argumentaire commercial de Soukkania au sein du livret destiné aux MRE



Logo FNPI Vente déclarée. Cliché Q. d'Achon (2013).

Figure 17 Page internet de présentation du projet Atlas Golf Resort

Atlas Golf Resort by EXCELIA MARRAKECH

Le Resort | Les Résidences | Les Hôtels | Le Golf | Actualités | Contact

LIVRAISON IMMÉDIATE

EXCLUSIF À MARRAKECH
APPARTEMENTS SUR GOLF
à partir de **690000 Dh**

Présentation | Plan de situation | Plan de masse

Situé à proximité de la prestigieuse "Palmeraie" à "Annakhil" et à seulement 20 minutes de l'aéroport, Atlas Golf Resort s'étend sur 174 hectares au milieu d'une myriade de palmiers et d'oliviers dans un décor somptueux où espaces verts abondants et espaces bâtis luxueux s'unissent dans une parfaite harmonie, pour créer un univers hors du commun.

Copyright 2010 Excelia | Plan du site | Nous contacter

Site internet du projet (2013).

Concernant le projet Atlas Golf Resort d'Excellia, les arguments commerciaux qui le vantent rappellent étrangement ceux des opérateurs touristiques de Marrakech, lesquels aiment bien jouer sur les « collisions sémantiques », c'est-à-dire qui cherchent à associer de catégories sémantiques opposées. Par exemple, le site internet consacré au projet rappelle la proximité à l'aéroport, une infrastructure qui dépayse peu, tout en soulignant la spécificité et beauté de la nature dans laquelle s'inscrit le bâti (Figure 17). De plus, le propos de la chargée commerciale que nous avons rencontrée au bureau de vente, situé à Ennakhil, donne à penser que le candidat à l'accession à la propriété se confond avec un touriste ou un client d'un grand hôtel :

« Le golf vous permettra de faire un jogging tranquillement le matin »

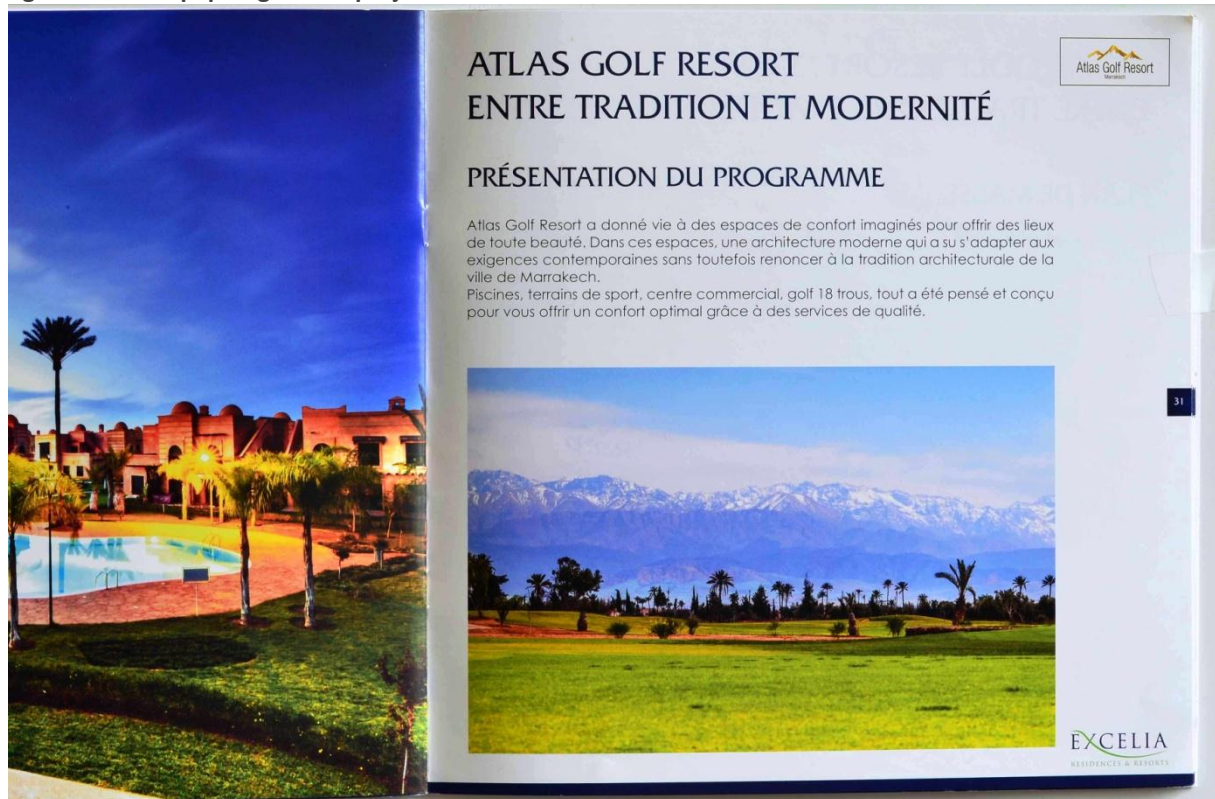
« C'est le calme absolu »

« Ici, ce sont des résidences secondaires, les gens ne sont pas là souvent, vous serez tranquille »

« Il y a suffisamment de distance entre la piscine et les appartements pour ne pas être ennuyé par les enfants qui jouent dans la piscine » (20/06/2013).

Une grande partie de l’argumentaire avancé oralement par les agents commerciaux repose sur la tranquillité que les acheteurs seraient susceptibles de rechercher quand ils veulent venir là pour passer des vacances.

Figure 18 Livret papier glacé du projet Atlas Golf Resort



Délivré à SMAP Immo 2013 Paris. Cliché : Q. d'Achon.

Un autre procédé publicitaire, que l’on trouve d’ailleurs aussi chez les concurrents et qui repris des professionnels du tourisme consiste à mobiliser les stéréotypes liés figure urbaine de Marrakech. Celle-ci serait ainsi censée « *conjuguer l’ancien et le moderne* » (Matthieussent B., 1985), tout particulièrement sur le plan architectural, ce qui ferait le « mystère » de la ville (Figure 18). Le discours rappelle alors l’approche post-moderne qui vise à concilier le confort moderne et le charme de l’ancien (Gerber P., 2000). Ces conceptions, pour vague et conformiste qu’elles soient, vont néanmoins orienter les décors architecturaux du programme immobilier lui-même. Ceux opérés par Fadesa préalablement mobilisent le vocabulaire des formes traditionnelles (mur de couleur rouge,

arc coupé, koubba⁴⁷¹, etc.). Celles-ci ne sont en réalité pas une spécificité marrakchie, mais une combinaison ou une somme d'éléments architecturaux ou de décor fréquent dans le Sud du Maroc ou d'origine andalouse provenant du sud marocain et arabo-andalou. Faire référence à l'authenticité architecturale relève donc surtout d'un discours formel et factice, d'autant plus contestable que les bâtisses sont construites en parpaing et qu'elles présentent de nombreuses ouvertures alors que l'habitat marrakchi traditionnel est construit en terre et est « aveugle » (sur rue).

Dans les plaquettes faisant la promotion de ses produits immobiliers, Excellia présente Marrakech, en mobilisant un discours hyperbolique. Toujours est-il que l'image de Marrakech est largement instrumentalisée pour tout ce qu'elle véhicule qui relève de l'ordre du sensuel-exotico authentique. Ces procédés rappellent ceux des opérateurs touristiques. De fait, le promoteur n'hésite pas à puiser dans l'abondant référentiel relatif Maroc⁴⁷² en général et Marrakech en particulier ; son jeu de correspondance avec des catégories allégoriques telles que la profondeur/l'authenticité, les sens/ l'esprit, le mystère/la magie, la sérénité/le bonheur, créé pour les nombreuses campagnes publicitaires de l'Office marocain du Tourisme, qui sont amplement diffusées au Maroc et plus encore à l'étranger. Toujours, à la manière des publicités touristiques, les composantes du cadre paysager de Marrakech, qui constituent une part importante de l'imagerie de cette ville (le palmier, l'Atlas), font l'objet d'un emploi quasi systématique dans l'iconographie. Celles-ci font l'objet d'un traitement d'image qui amplifie les contrastes, ce qui accentue l'impression de leur présence sur les lieux. Ainsi, l'Atlas est bien plus visible sur les photos que sur le site même du programme résidentiel.

Une autre technique de mise en valeur du produit développée par Excellia (Addoha)⁴⁷³ consiste à « surclasser » le produit immobilier. L'univers de référence mobilisé est - également à la façon du commerce des objets de luxe - celui de l'exclusivité, de l'attention particulière qui permet au client de se croire un « être privilégié ». L'Atlas Golf Resort offre ainsi des prestations qui donnent une image luxueuse au programme résidentiel : résidence sécurisée, golf de 9 trous, jardins, piscines collectives et privatives, hôtels, supermarché, logements de type « ryads » ou « appartements en

⁴⁷¹ Vocabulaire architectural qui correspond à une forme cubique surmontée d'un dôme généralement sphérique ou ogival. Le mot koubba est originellement utilisé pour désigner un monument élevé sur la tombe ou en souvenir d'un personnage vénéré.

⁴⁷² Prenons, par exemple, cet extrait d'un communiqué de presse de l'Office marocain du tourisme qui présente une nouvelle campagne publicitaire sur le Maroc : « Comment parler du Maroc sans évoquer les souvenirs indélébiles que cette authentique destination laisse à tous ceux qui la visitent ? La nouvelle campagne publicitaire "Maroc, le pays qui voyage en vous" fait allusion à l'expérience vécue qui marque profondément tous les esprits ». (Site Internet de l'Office marocain du Tourisme, souligné par nous).

⁴⁷³ Aussi visible chez des promoteurs concurrents comme Palmeraie développement qui propose un programme résidentiel équivalent.

duplex », cuisine équipée, climatisation, *tadelakt*⁴⁷⁴, évier en fer forgé... La plaquette se situe sur le même registre ; elle comporte une trentaine de pages, au grain épais ; l’iconographie a sans aucun doute demandé l’intervention d’un photographe professionnel, le texte est sophistiqué. Il en est de même des procédés employés par les vendeurs. Au Salon de l’immobilier, l’équipe commerciale d’Excellia et Prestigia, deux « sociétés-marques » qui appartiennent au Groupe Addoha, est localisée à l’écart des principaux flux de visiteurs, ce qui rend possible une certaine confidentialité des transactions. De plus le petit stand (10 m²) est situé dans la partie arrière du salon dédiée aux régions marocaines, et non dans la partie réservée aux grands promoteurs au sein de laquelle Addoha dispose, pourtant, d’un grand stand qui attire un grand nombre de MRE (40 m² environ). En laissant un numéro de téléphone, le client est rapidement rappelé par un agent commercial qui se dit prêt à l’accueillir au « *show room* » dès son arrivée à Marrakech (et non au « bureau de vente » comme on le dit généralement lorsqu’il s’agit de vendre des logements de moyenne gamme). L’agent recontacte le client intéressé par email ; il envoie un SMS de bienvenue le jour de son arrivée à Marrakech. Le *show room* est vaste, comporte une reproduction entière d’un appartement de 55 m² ; trône également dans l’entrée une maquette du programme résidentiel de cinq m² (Photo 46). Avec des prestations équivalentes à ce que propose un hôtel 5 étoiles, des supports commerciaux vernissés, un travail de mise en scène du projet et une personnalisation de l’accueil du client, on pourrait penser que le promoteur souhaite toucher une cible au pouvoir d’achat élevé. En fait, il n’en est rien ; le prix de vente des appartements est inférieur à un million de DH (pour un appartement de 55 m², il faut compter 65 000 euros), ce qui reste accessible à des membres des catégories sociales intermédiaires marocaines et européennes. Ces tarifs se situent à un niveau de prix équivalant aux simili-villas vendues à Tamansourt par les promoteurs privés comme Soukkania (la surface habitable est toutefois plus grande, mais elles sont vendues semi-finies).

⁴⁷⁴ Le tadelakt (mot amazigh) fait partie des stucs. C’est un enduit de chaux à l’eau, brillant et imperméable. Il peut être utilisé aussi bien en intérieur qu’en extérieur. C’est l’enduit traditionnel originellement employé pour étanchéifier les citernes à eau. Il est également un art décoratif : façades façonnées, bassins, hammams, salles de bains, riads et palais du Maroc. Il a la particularité d’être « ferré » avec un galet de rivière et d’être traité au savon noir pour acquérir son aspect définitif.

Photo 46 Un emblème de « grandeur » : la vaste maquette du projet Atlas Golf Resort



Show room du projet d'Excellia, à Ennakhil. : E. Coslado (2013)

Les prix des logements de la résidence Atlas Golf Resort s'avèrent donc, en dépit des apparences, tout à fait concurrentiels, et demeurent accessibles à des membres des catégories sociales moyennes qui ont les moyens d'acheter une résidence secondaire. Il est possible toutefois que ces prix relativement modérés pour les prestations proposées s'expliquent par le fait que, depuis la crise de 2008, les logements de haut standing et de luxe ont du mal à trouver preneurs. De fait, alors qu'en 2011, les duplex étaient vendus 1 500 000 DH, ils sont proposés à 1 million de DH en 2014⁴⁷⁵. À ce propos, le directeur de la FNPI disait dans une conférence à SMAP-Immo qu'« *en fait, cette crise à Marrakech n'était pas un vrai problème, car les promoteurs [qui avaient construit du haut standing à destination des étrangers] basculaient sur une clientèle locale et « moyenne* » » (Paris, mai 2014).

⁴⁷⁵ L'immobilier de luxe surtout, celui s'adressant principalement à une clientèle étrangère, connaît des difficultés d'écoulement depuis la crise immobilière internationale de 2008 : Avant la crise, il y avait une très forte demande sur ce type de produits, surtout chez les Européens. Mais depuis, on a senti une grosse baisse de la demande nous a indiqué Mohamed Adel Bouhaja, président de l'Association des lotisseurs et promoteurs immobiliers de Marrakech (ALPI). Pour « continuer à vendre, certains promoteurs ont fait le choix d'adapter leurs produits à la clientèle marocaine, en modifiant la surface, le concept, les prix. Les promoteurs qui ont fait ce choix-là, commencent aujourd'hui à s'en sortir. Mais l'adaptation des produits n'est pas toujours possible. Pour les autres promoteurs, c'est très difficile. Pour réussir à vendre, les promoteurs essaient généralement de développer une politique de communication et de cibler des marchés non touchés par la crise. Quand ils vendent, c'est moins cher qu'en 2006-2007. La même tendance se retrouve du côté de l'immobilier de haut standing. Cependant, ce type de produits est plus facilement adaptable au marché local. L'offre est donc plus importante que la demande sur les segments du haut standing et du luxe ».

Une autre technique de vente, largement répandue chez les grands promoteurs, consiste à lever les freins financiers à l'achat. Addoha a établi pour ce faire des partenariats avec certaines banques pour faciliter l'accès de leurs clients aux prêts bancaires. Tous les grands promoteurs ne disposent pas de ce genre de partenariat. Par contre, d'une manière assez générale, aux Salons de l'immobilier, les agents commerciaux des promoteurs renvoient, après avoir présenté leur projet immobilier, les candidats à l'accès à la propriété vers les stands des banques. Certains promoteurs présentent simultanément dans leurs publicités, les caractéristiques des logements et le plan de financement ou les informations expliquant le retour sur investissement. Ils mettent souvent en avant un prix particulièrement compétitif, comme le fait Excellia (Figure 17). Excellia insiste aussi sur les facilités de location du logement en signalant que ce moyen favorise un rapide retour sur investissement. Le promoteur a d'ailleurs signé un accord avec une agence de location qui le conduit à proposer un avenant au contrat de vente que le client n'aura plus qu'à signer s'il souhaite bénéficier de ses services à des tarifs affichés comme bas, car négociés préalablement par le promoteur.

Dans les modes d'action des grands promoteurs étudiés, on distingue donc grosso modo deux tendances qu'une étude complémentaire pourrait affiner, sur la base d'une analyse des manières de faire sur d'autres opérations, comme les études et la conception, par exemple. Tendanciellement donc, la première approche qui se dégage pourrait être qualifiée de « paternaliste-pragmatique », et la deuxième de « techniciste ». La première correspondrait davantage au mode de faire de Jamaï et l'autre à celle d'Addoha et Soukkania. Quant à Sotravo, il donne à voir une autre tendance, mais qui sera développée ultérieurement.

Toutefois, la fabrication des zones résidentielles destinées aux classes moyennes ne procède pas uniquement d'opérations matérielles qui les concernent directement, mais aussi de la construction, par les grands promoteurs, d'un climat favorable à l'achat immobilier. Par exemple, la commercialisation des logements bâtis dans les périphéries de Marrakech ne passe seulement par la publicité directement produite pour vendre ces derniers, mais également par celle réalisée en vue de valoriser l'image de la société de promotion et du promoteur en tant que personne.

f. L'intense activité de faire-valoir des grands promoteurs participe à construire une demande sociale en faveur des investissements immobiliers

La presse écrite, la radio, la télévision, les newsletters électroniques participent abondamment à la mise en image des opérations immobilières : dans un magazine d'une trentaine de pages ou d'un journal d'une vingtaine, il est fréquent de dénombrer quatre ou cinq publicités présentant des projets immobiliers. Les newsletters quotidiennes d'informations généralistes sur l'actualité marocaine arborent régulièrement des publicités pour des programmes résidentiels.

Toutefois, pour retenir les acheteurs, les grands promoteurs ne se contentent pas de campagnes publicitaires en faveur d'un produit particulier, ils interpellent directement la presse économique sur la légitimité sociale et la performance financière du champ de production des logements et la forte rentabilité des investissements immobiliers. Certains propos d'A. Jamaï sont d'ailleurs assez emblématiques de la nécessité pour les grands promoteurs d'afficher le rôle social et économique de leurs activités :

« Notre secteur [...] est, *comme chacun sait*, un secteur *vital* pour l'économie nationale. [...] Il nous faut suivre l'élan économique impulsé par le Souverain et consolider les acquis de l'Initiative nationale pour le développement humain mise en œuvre par SM. le Roi Mohammed VI pour l'essor socio-économique et la prospérité du Royaume. (A. Jamaï, grand promoteur, PDG du Groupe Jamaï)⁴⁷⁶ (souligné par nous).

En outre les médias, s'avèrent être un relais peu critique de la parole des grands promoteurs immobiliers. Ainsi, peut-on lire, à titre d'exemple, dans des médias marocains et étrangers destinés à des publics différents, et publiés dans des périodes diverses, un discours de type propagandiste en faveur de l'immobilier marocain :

« Maroc : l'immobilier se porte bien. S'il existe un secteur qui ne connaît pas la crise, c'est bien celui de l'immobilier. La situation économique est bien morose au Maroc, mais le marché de l'immobilier affiche de belles performances commerciales. Il s'agit bien d'un secteur qui ne connaît pas la crise », *in Biladi.net*, 2010, site internet destiné aux MRE.

« Maroc : l'immobilier haut de gamme attire. Avec des biens immobiliers de qualité à prix compétitifs, le marché marocain est florissant », *in Le Figaro*, 17/12/2007 (France).

« Le Maroc, nouvel eldorado de l'immobilier ? », *in BatiActu*, 28/05/2011, site internet des professionnels marocains de l'immobilier.

Les médias marocains et étrangers participent grandement à cette opération de mise en image qui persuade les ménages que le prix des maisons, où qu'elles soient situées, ne peut que grimper malgré le « *fait avéré que l'immobilier fonctionne par cycle et que les biens immobiliers cessent de croître plus ou moins en certains lieux* » (Akerlof G. A. et Shiller R. J., 2009).

Le discours de la presse écrite ne concerne pas seulement l'état du marché. On l'a vu par notamment les abondantes références de ce chapitre, les extraits de presse que nous avons utilisés montrent clairement que les médias marocains portent très souvent un œil bienveillant sur les entrepreneurs du secteur immobilier. Les grands patrons des sociétés de promotion y sont présentés comme des gens riches, bons citoyens, et heureux, de telle sorte qu'il est possible de transcrire le message de la façon suivante : « l'immobilier, ça nous a réussi, pourquoi pas vous ? ». Derrière cette communication aseptisée, se cache la quête permanente des grands promoteurs de renverser

⁴⁷⁶ « Entretien : Jamaï : «Une entreprise citoyenne d'abord» », *Aujourd'hui le Maroc*, 13/12/2006.

l’image négative qu’a d’eux et en tentant de valoriser toujours plus leur métier. « *Valoriser l’image du promoteur* » est d’ailleurs une des missions que s’est donnée la FNPI.

Dans le même ordre d’idée, leur façon de se présenter les grands promoteurs aiment à se présenter comme des entrepreneurs compétents, méritants, intègres et bons musulmans. Voici un témoignage d’A. Jamaï qui fait échos à ce besoin d’apparaître comme une personne irréprochable :

« Nous avons commencé en 1968, ce qui ne nous rajeunit guère. Cette antériorité est à la fois un privilège et une responsabilité. Depuis cette date, grâce à Dieu, nous ne cessons de multiplier les succès [...] Nous assumons toujours nos engagements et nous honorons notre parole. ». (A. Jamaï, *ibid.*)

Ils aiment se présenter comme des personnes qui travaillent pour l’intérêt général. Même si Houria Benjelloun n’est un promoteur qui investit à Marrakech, les propos qu’elle nous a tenus à SMAP-Immo sont tout à fait éloquents sur le désir qu’ont les grands promoteurs de se montrer comme des personnes socialement engagées⁴⁷⁷:

« Le public du SMAP n’est pas la cible des logements que vous voyez ici [« villas » en bande vendues finies située en résidence fermée], ici sont présents surtout des ouvriers marocains avec un faible pouvoir d’achat. J’ai pris ces livrets de communication de la résidence [Les Colombiers], car je trouve que c’est important de leur montrer des belles choses, même s’ils ne peuvent acheter. À Fès, on dit : « ce n’est pas parce qu’on n’achète pas qu’on ne doit pas voir des belles choses ». Et puis, d’une façon générale je mise sur la qualité, même dans le logement économique, chacun mérite un cadre de vie décent ». (H. Benjelloun, PDG de Pack Energy, promotion de taille moyenne, interviewée au Salon SMAP Immo Paris, 18/05/2013⁴⁷⁸)

Ces différents arguments témoignent que les professionnels cherchent à « *gagner la confiance* » tant de leurs clients potentiels que de l’État avec qui ils sont susceptibles d’obtenir des aides ou encore de leurs actionnaires dans les quelques cas où la société est cotée en Bourse. Plus encore, au-delà de la recherche d’un peu plus de crédit symbolique se joue le dynamisme du secteur, qui reste un marché volatil quoiqu’en disent les promoteurs. La place de l’immobilier dans les médias et la place accordée aux paroles, faits et gestes, des héros et hérauts de l’immobilier sont certainement attribuables à l’activisme commercial des grandes sociétés de promotion immobilière et au lobbying

⁴⁷⁷ Cette image est, également, renforcée par le roi à qui il arrive de distribuer des titres honorifiques aux promoteurs immobiliers pour « service rendu à la nation » – c’est le cas, par exemple de deux promoteurs dont les sociétés sont étudiées ici : A. Jamaï (Groupe Jamaï) et d’A. Sefrioui (Addoha).

⁴⁷⁸ Dans le même esprit, H. Benjelloun a créé une « *Charte pour le développement du logement social* ». « Cette initiative entre dans le cadre des instructions de Sa Majesté le Roi Mohammed VI pour éradiquer l’habitat insalubre et offrir aux couches sociales défavorisées un logement décent dans le respect de bonnes pratiques éthiques et professionnelles ». « S’inscrivant dans le présent et le futur d’une société en constante mutation, la « Charte pour le développement du logement social » témoigne de la volonté de Pack Energy d’agir de manière exemplaire sur la voie de la transparence, de la responsabilité et du respect des lois, en cohérence avec les priorités nationales ». Cette charte a été l’occasion pour la promoteur de communiquer intensément dans la presse à partir d’un communiqué de presse préparé par une agence de publicité (Mosaik event and co) qui fait, également, valoir la participation d’un collectif d’urbanistes et d’architectes (cabinet Associati), ainsi que des sociologues et des économistes, devant sans doute servir de gage de scientificité de la charte (site internet de Pack Energy).

de la FNPI, mais également au fait que certains titres sont détenus par quelques grands promoteurs ou en sont étroitement dépendants⁴⁷⁹.

Un autre argument qui structure le récit des grands promoteurs privés c'est celui de la dimension patrimoniale de l'immobilier. À vrai dire ceux-ci ne font qu'apporter leur pierre aux affirmations récurrentes de l'État et d'Al Omrane. Les uns et les autres martèlent que la propriété est la meilleure formule pour accéder au logement, ce qui ne fait qu'encourager le dynamisme de la demande et offrir plus de débouchés à la production.

De plus, tout comme le fait Al Omrane avec son slogan « *le droit au logement, le droit au bonheur* » (Chapitre III) ; la propriété et la construction sont, de manière récurrente, associées au bien-être fondamental qu'est censé être « le bonheur ». Il en va ainsi, par exemple, du slogan du Groupe Addoha : « *Groupe ADDOHA. Bâisseurs de bonheur, car votre espace de vie est notre affaire de cœur* ». De plus, toujours à l'instar du groupe Al Omrane, les grands promoteurs élaborent des slogans qui visent à conférer à leur société une identité particulière. Alors qu'Addoha met, habituellement, en avant les registres de la modernité, du professionnalisme et du technicisme dans sa communication, en ce qui concerne son slogan, elle préfère se donner à voir comme une société de « bâtisseurs », alors que, de fait, le groupe est composé d'entreprises qui produisent industriellement du logement. Tout rappelle ici les messages publicitaires du groupe industriel Bouygue, au début des années 1980 en France, qui annonçait qu'il fabriquait « une maison de maçon »⁴⁸⁰ qu'il produisait des maisons individuelles. Mais l'image de « l'artisan », les qualités intrinsèques de ce dernier, demeure ancrée dans les représentations collectives et individuelle, surtout lorsque cet artisan est affiché comme un passionné (« une affaire de cœur »).

L'activité de faire valoir ne se contente pas de valoriser le produit proposé, elle s'attache également à célébrer la présumée réussite du placement financier que constitue l'achat d'un logement et, par extension, l'investissement dans l'immobilier. La communication exacerbée des grands promoteurs s'emploie ce faire à diversifier les types de messages. Elle s'emploie aussi à diversifier les canaux de diffusion (panneaux urbains, internet, salons, presse, radio...). Forts de la maîtrise de ces techniques et de leurs moyens financiers, les grands promoteurs privés participent de la construction et de la circulation dans le champ social, des récits qui font de l'immobilier le meilleur des investissements, à la fois affectif et financier, et de la diffusion de ce mythe qui voudrait que l'immobilier soit un placement toujours rentable.

⁴⁷⁹ C'est le cas, par exemple, du journal *Aujourd'hui le Maroc*, qui est majoritairement détenu par le Groupe Jamaï et qui se fait volontiers le relais des *success stories* de la famille Jamaï qui le contrôle.

⁴⁸⁰ Cf. Bourdieu P., S. Bouhedja, R. Christin, et C. Givry, « Un placement de père de famille », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1990, vol. 81, no 1, p. 6-33.

g. L’activisme politique des grands promoteurs

Les grandes sociétés de promotion immobilière étudiées témoignent, en outre, de la politisation des grands promoteurs immobiliers, dans un contexte historique où le milieu des entrepreneurs était généralement considéré comme « apathique ». Deux procédés sont utilisés par les grands promoteurs.

Le premier procédé est la politisation de l’organisation patronale, la FNPI. Ce procédé est étudié par le menu par L. Zaki (2011). Les grands patrons de l’immobilier, à travers l’activité de plus en plus structurée et professionnelle de la FNPI, font valoir leur influence notable sur l’économie du pays auprès des différents ministères. Ils insistent en particulier sur le fait que l’immobilier générerait autour de 600 000 emplois et participerait à hauteur de 7 % au PIB. Cette position de « leader de l’économie » donne un poids indéniable à la position des grands promoteurs lorsqu’ils participent à la définition et à la mise en œuvre d’actions publiques qui concernent leurs secteurs d’activité (Zaki L., *op. cit.*). Ce lobbying est souvent opératoire puisque, comme le montre L. Zaki, une grande partie de leurs demandes et recommandations est adoptée par les pouvoirs publics notamment en matière de dérogations fiscales (*cf.* le Chapitre III et la loi de Finances 2010 qui reprend une grande partie des revendications du secteur).

Le deuxième procédé correspond à ce que M. Cattusse a nommé « la phase 2 du processus d’économicisation du politique » : c’est-à-dire l’entrée en politique des entrepreneurs. Le PDJ de Sotravo, A. Lahjouji que nous avons présenté en *supra*, s’est, par exemple, présenté aux élections nationales de 2002 et 2007. En effet, une fois son deuxième mandat de président de la CGEM⁴⁸¹ terminé, ce dernier a mis en place en 2001 le parti « Force citoyenne » qui défend un « libéralisme social ». On peut voir par dans un extrait de presse que l’argumentaire du promoteur est de considérer que l’acteur économique peut s’apparenter à l’acteur politique :

« J’ai milité en tant qu’*acteur* économique pour la création de richesses et pour que cette dernière soit répartie d’une manière démocratique et équitable. Quant au politique pour lequel je m’engage, ce sera pour une deuxième lutte que je mènerai avec un projet de société dans lequel l’économique pourrait se développer de façon soutenue et durable. La motivation qui me pousse à poursuivre ma lutte dans le politique procède d’une conviction profonde qu’il ne peut y avoir de développement [économique] sans solidarité. Ainsi, l’*acteur* économique se confond dans l’*acteur* politique »⁴⁸² (souligné par nous).

Cela dit, il n’est pas toujours évident de transformer une position d’élite économique, des ressources syndicales (puisque A. Lahjouji était par deux fois président de la CGEM) en légitimité politique. La formation d’A. Lahjouji ainsi que sa candidature essuient un échec, probablement imputable à un

⁴⁸¹ Il s’agit du syndicat patronal marocain.

⁴⁸² A. Lahjouji in *La Nouvelle Tribune*, n°279, 1^{er} novembre 2001. Cité par M. Cattusse p.303.

manque d'ancrage territorial. En revanche, d'autres promoteurs de premier plan s'engagèrent avec succès lors de ces derniers scrutins, derrière les couleurs de partis bien ancrés, par exemple, F. Chaâbi pour le PPS, l'ex-parti communiste !⁴⁸³

La fabrication des opérations immobilières destinées aux classes moyennes composées de maisons en bande, d'une résidence fermée semi-touristique, et d'appartements de moyen standing qui se trouvent sur les zones d'étude répond, en réalité, à une stratégie des grands promoteurs qui vise à la diversification de leurs produits immobiliers. En fait, les grands promoteurs penchent plus facilement vers la production de logement social aisé, mais les stratégies de diversification de l'offre sont encouragées par l'État dans le cadre de sa politique de rationalisation de la production immobilière, dont un des objectifs de mieux satisfaire la demande (Chapitre III). L'État, nous l'avons vu, a encouragé de manière diverse les investissements immobiliers et touristiques et partenariats publics-privés, ce qui a grandement facilité la réalisation de l'Atlas Golf Resort par Fadesa (puis Addoha), du Parc de Villa de Kounzy (Jamaï), des Villas Pearls proposées par Soukkania... .

À vrai dire, en cherchant à identifier et décrypter, à partir des extensions urbaines de Marrakech, les pratiques des grands promoteurs qui ont produit en masse des logements destinés aux classes moyennes, nous ne nous attendions pas au départ, à lire et à entendre, de la part des grands promoteurs, un discours de justification qui assimile leurs pratiques professionnelles à une « Action publique ». Nous entendons par là un ensemble d'actions considérées comme quasiment du même ordre de celles que peut conduire l'Etat, lesquelles œuvrent, théoriquement, en faveur de l'intérêt général. De fait, dans l'étude présentée ci-dessus, il est montré que ces pratiques, forts profitables financièrement, font l'objet d'un discours basé sur l'engagement social et citoyen. En outre, le grand promoteur fait souvent valoir que sa pratique professionnelle est risquée, faite d'imprévu, qu'elle correspond à une entreprise remarquable par le grand nombre de ses difficultés et l'incertitude de son aboutissement. Cette poursuite considérée comme ardue, mais exaltante d'un idéal, font curieusement échos aux analyses de L. Chevallier à propos de l'évolution du discours la profession il y a déjà bien longtemps en France : « à l'aventurier de sa propre aventure succédera l'aventurier de l'aventure des autres et, pourquoi pas ? de la grande aventure humaine. Ils vont là où les autres trébuchent. Ils sont les protecteurs de la veuve et de l'orphelin, les grands désintéressés [...] » ([1977] 2008).

En fait, le discours de « ces aventuriers » « socialement engagés » camoufle difficilement qu'un grand nombre d'entre eux se sont enrichis, au point de devenir pour certains les hommes les plus

⁴⁸³ Alors que celui-ci est le fils d'un des personnages les plus riches du Royaume.

riches du pays, comme A. Sefrioui⁴⁸⁴, et ce, principalement, grâce à la construction de logements subventionnés par l’État qui constitue le principal secteur de leur production et de leurs chiffres d’affaires. Il est clair qu’on ne peut ignorer que les actions publiques qu’ils se disent mener servent abondamment leurs intérêts personnels. En outre, l’activisme politique dans lequel ils s’engagent renforce ce processus et diminue notablement les soi-disant risques de l’aventure immobilière, qui n’étaient pas si élevés pour eux, étant donné les filets de sécurité que leur offre l’État. Il est tentant dans cette configuration de se référer à une des réflexions de F. Perroux sur le fonctionnement de l’organisation du système économique du XX^e siècle : « *Dans la concurrence pure, l’entrepreneur est simple exécuteur des indications du marché et son profit tend vers zéro. Il est d’autant plus fidèle à son rôle qu’il est plus docile aux sollicitations du mouvement des prix; il ne peut ni ne doit les contrarier. L’activisme et l’autorité de l’entrepreneur sont ainsi mis entre parenthèses; or ce sont ces traits que l’économie moderne fait saillir avec un saisissant relief* » (1964, p. 619). L’activisme – mais aussi le fétichisme des grands promoteurs entretenus par eux-mêmes, les médias et la place que leur donne l’État dans la mise en œuvre des actions publiques participent – pleinement à l’augmentation quasi surréaliste de leurs profits financiers. C’est ainsi que l’étude des grands promoteurs permet de faire la lumière sur la part des enjeux de la fabrication urbaine en périphérie qui sont liés à la construction de la notoriété de personnages publics et à la fructification de leurs capitaux.

4. Les petits et moyens promoteurs: un sous-groupe professionnel positionné *de facto* pour produire des logements pour les classes moyennes

Les petits et les moyens promoteurs constituent un groupe divisé en un grand nombre d’individus, c’est un groupe professionnel beaucoup plus atomisé que celui des grands promoteurs. Ils développent leur activité aux moyens de ressources financières et humaines limitées, de telle sorte qu’ils n’exercent pas nécessairement leur métier de promoteur immobilier à temps plein. Leur activité est, bien plus que chez les grands promoteurs, « capturée » par la recherche des moyens de production (achat du foncier et négociation des crédits avec les banques...). Ces protagonistes aux agendas serrés travaillent sans ou avec une équipe commerciale engagée « au coup par coup », sans bureau de vente ; ils pratiquent pour certains de « petits arrangements » avec la loi sans pour autant être protégés par un réseau de connaissances bien placées. On comprend aisément qu’ils fuient la médiatisation, ce qui a pour conséquence pour la chercheuse que nous sommes qu’ils sont bien plus difficiles à « saisir » que les grands. Cette difficulté explique certainement pourquoi cette catégorie d’entrepreneur, souvent abusivement assimilée aux « promoteurs informels » par les grands promoteurs, n’a guère été étudiée au Maroc (et assez peu ailleurs). De cet apparent désintérêt de la

⁴⁸⁴ Mais aussi Miloud Chaâbi,...

littérature, il ne s'agit pas de déduire qu'ils n'occupent qu'une place négligeable dans la fabrication de l'espace urbain destiné aux classes moyennes, ce serait même plutôt le contraire. En effet, compte tenu des faibles capacités d'investissement des petits et moyens promoteurs, et de l'inégale répartition des facilités d'État en matière de production des logements sociaux qui conduisent les grands promoteurs à monopoliser le marché du logement à prix bas, les classes moyennes constituent le « cœur de cible » des petits et des moyens promoteurs, si bien que ces entrepreneurs sont également des *acteurs clés de la production de l'habitat non subventionné destiné aux classes moyennes*.

Il nous a fallu trois jours de terrain pour être en situation d'enquêtes de deux grosses sociétés immobilières, mais deux ans de terrain⁴⁸⁵ pour parvenir rencontrer les premiers petits promoteurs. Bien entendu, nous ne les avons pas recherchés en continu pendant tout ce temps, mais pendant ces deux ans l'occasion de ne s'est pas présentée, et les fois où nous avons engagé une recherche active, nous n'avons pas réussi à localiser les promoteurs que nous avons identifiés sur les fichiers de suivi des permis de construire de l'Agence urbaine. Finalement, les premiers petits entrepreneurs que nous avons rencontrés n'ont pas construit sur le lotissement d'El Izdihar. Les premiers que nous avons rencontrés sont des Français⁴⁸⁶ qui investissent à Marrakech. Nous avons fait la connaissance du premier promoteur, à l'aéroport d'Orly, il se rendait comme nous à Marrakech. Dans l'avion, il nous a décrit son métier qu'il avait tout d'abord exercé en France, et puis il nous a exposé les raisons de son expatriation professionnelle (il vivait toujours en France) ; nous avons pu le revoir une fois rapidement dans un grand hôtel où il prenait ses quartiers à Marrakech, il n'a pas été possible de le rencontrer sur ses chantiers, à Marrakech son temps était compté. Peu de temps après, nous avons rencontré un deuxième petit promoteur par relation interposée, dans une soirée à Marrakech entre « français de l'étranger ». Quelques mois après ces deux rencontres, nous avons pu interviewer, avec la politologue Fadma Aït Mous, dans le cadre d'une étude réalisée pour le compte du CESEM, un promoteur de taille moyenne très sensible à la montée des classes moyennes dans la société marocaine⁴⁸⁷. Ce dernier, avant d'être promoteur, est un professionnel de la publicité, assez (re)connu sur la place. Compte tenu de son métier de publiciste et des ses positions idéologiques pro-classes moyennes, son point de vue est particulièrement éclairant sur les questions marketing et le ciblage des classes moyennes dans l'habitat.

⁴⁸⁵ Dans les conditions de temps d'enquête explicitées dans l'Introduction.

⁴⁸⁶ Ces deux promoteurs français construisent (encore aujourd'hui) des immeubles et des villas haut-standing dans des quartiers plus prisés par les Européens que ceux que nous étudions comme à Guéliz, l'ancien centre colonial, et dans un secteur peu urbanisé de la Palmeraie⁴⁸⁶ (voir Chapitre Premier à propos de ces deux localisations).

⁴⁸⁷ Il s'agit d'H. Faridi de la société Jet Sakane.

Un an plus tard, en 2010, alors que nous prenions un café à El Izdihar, mon voisin de table s’est révélé être un petit promoteur qui construisait deux immeubles à El Izdihar II (l’extension d’El Izdihar, cf. Chapitre 2). Ce dernier s’est montré coopératif, le hasard de la rencontre et des centres d’intérêt commun (l’évolution des périphéries de Marrakech) ayant probablement favorisé son ouverture. Malgré qu’il se rendait à El Jadida pour y repérer des opportunités d’achat de terrains, il a accepté que nous réalisions un long entretien avec lui et avec son architecte d’intérieur. Il a également insisté pour que nous visitions un de ses immeubles, ce qui lui a permis de décrire sa clientèle au fil de la visite des appartements. Bien plus tard encore soit en 2013 et 2014, nous avons rencontré trois autres promoteurs de taille moyenne œuvrant dans le même secteur, sur la route de Safi, un peu avant El Izdihar. Nous avons fait leur connaissance de manière plus classique, aux Salons de l’immobilier marocain à Paris et à Bruxelles (SMAP Immo). Nous avons cherché à les revoir à Marrakech pour dépasser la discussion à bâton rompu que nous avons eue aux Salons. Une fois à Marrakech, ces derniers se disaient indisponibles, pris dans des chantiers, des rendez-vous commerciaux ou avec leur banquier. Nous n’avons donc pas pu les re-rencontrer.

Ce sont donc dans des conditions difficiles que nous avons mené l’enquête sur les petits promoteurs et les promoteurs de tailles moyennes et sur leurs pratiques professionnelles. Loin d’être exclusivement pavée de rigueur et de répondre aux seuls attendus de l’exigence scientifique, la méthode d’enquête que nous avons déployée s’est bâtie de contretemps et de contrariétés, mais aussi d’opportunités fortuites et de coups de pouce parfois imprévisibles. Toutefois, les atermoiements et les moments où le hasard s’invite, font en soit sens sur l’activité des petits et moyens promoteurs. Cependant, la conséquence en est que les résultats d’enquête demeurent fragiles et sont à prendre avec précaution.

Le champ d’action des petits et des moyens promoteurs se déploient sur des aires urbaines qui n’intéressent qu’à la marge les gros opérateurs. Il est en effet tout à fait remarquable que les petits promoteurs soient peu présents dans la Palmeraie et absents de Tamansourt (cf. Chapitre 2 pour en savoir plus sur ces espaces urbains). Les petits promoteurs bâtissent prioritairement sur des lotissements ordinaires (comme l’est celui d’El Izdihar) situés dans des zones (péri)urbaines ordinaires, ou, *a maxima*, des recoins ordinaires de quartiers cotés. En effet, les petits et moyens promoteurs qui interviennent à Marrakech se tiennent loin, et ne peuvent que se tenir loin, des grandes opérations étatiques qui attirent les grands bâtisseurs et qui nécessitent une large assise financière et des relais politiques solides pour accéder au foncier. De même, pour les zones non loties par les pouvoirs publics, le foncier qui s’étend sur des espaces à haute qualité paysagère, comme la Palmeraie, est difficilement accessible. Seuls des grands groupes, comme Addoha ou Alliances, peuvent négocier avec les autorités l’achat de terrains publics dans des zones cotées. Par

exemple, l'opération d'Excellia (cf. supra), le label prestige d'Addoha, qui s'étend sur un ancien domaine royal à Ennakhil, a nécessité un accord avec les plus hautes autorités pour l'acquisition de larges parcelles d'une oliveraie protégée, ainsi qu'avec l'Agence urbaine et le Wali pour obtenir des dérogations au plan d'aménagement, car le programme immobilier du grand bâtisseur est à fort coefficient d'occupation du sol, comparativement aux aires bâties alentours et s'étend sur une zone dite « agricole » du SDAU et du PA.

Dans le premier point, nous présentons à la fois les petits et les moyens promoteurs (d'où viennent-ils, comment se décrivent-ils). Dans un deuxième point, nous situons leur activité par rapport au segment du marché de l'immobilier sur lequel ils se positionnent. Dans le troisième point, nous essayerons de comprendre la façon dont ils travaillent.

a. L'origine des petits et moyens promoteurs. Comment se décrivent-ils ?

Dans les petits et moyens promoteurs rencontrés, nous distinguons les parcours des non-Marrakchis d'un côté et le parcours des Marrakchis de l'autre. Nous commençons par présenter les trajectoires de non-Marrakchis et, ensuite, celles des Marrakchis.

Si Mouline a commencé à investir à Marrakech en 2005, il est né dans une famille pauvre de Casablanca, mais à force de ténacité il a pu aller jusqu'à faire des études supérieures et émigrer :

« Je suis né dans une famille pauvre, vraiment pauvre. À l'âge de 13 ans, à la mort de mon père, j'étais livré à moi-même. J'ai travaillé n'importe où pour payer mes études. J'ai même réussi à faire des études d'informatique. Je me suis assumé. Quand je suis parti en France, je suis parti en auto-stop. Pour le visa, c'était tout un film, je partais là-bas, sans visa, je partais en car, traversais l'Espagne, à la frontière, c'était moi le chauffeur du car, puisque lui on ne lui demandait pas de visa puisqu'il partait et il revenait. Des fois, je partais en Suisse, et je prenais le TGV, comme ça pas de problème de douane. Des fois, je remplissais des demandes de cartes de séjour italiennes, enfin des fausses demandes de cartes et je circulais avec ça dans les trains, et les Français me laissaient tranquille avec ces papiers qu'ils ne comprenaient pas très bien. Après j'ai fait un mariage blanc avec une Marocaine, une Marocaine qui avait une carte de séjour française. Une fois installé à Paris, j'ai fini par décrocher un boulot bien payé au Palais Bourbon dans l'informatique [à l'Assemblée nationale]. Je mettais de l'argent de côté pour pouvoir rentrer et faire construire au Maroc » (S.M., 45 ans).

La trajectoire personnelle et professionnelle de Si Mouline est composée de points de rupture et de bifurcation qui l'ont permis de s'affranchir de son milieu d'origine. Même s'il le qualifie de simple, le parcours de M. Faridi (Jet Sakane, promotion immobilière de taille moyenne) est assez complexe, il est né dans une famille de gros agriculteurs et est devenu, avant de s'engager dans l'activité de promotion immobilière, un publicitaire connu dans les milieux de la communication casablancais :

« C'est simple : moi, [mon parcours] c'est de la maison à l'école. De l'école à l'entreprise. De la maison à l'école coranique, d'abord. De l'école coranique à l'école publique. L'école publique jusqu'au bout. La fac en économie politique à Casablanca. Après un troisième cycle en communication puis un diplôme en droit de l'homme. Après, une expérience dans une agence de communication tendance, à Casablanca. Un stage. Puis après j'ai créé ma boîte de

com. Puis ma deuxième boîte. Une boîte qui s’occupe d’événementiel et de la sécurité. La sécurité sur les navires, l’océan, l’OCP, etc. Et puis la rencontre avec Jet [sakane]. La promotion immobilière ». (H.Faridi, 40 ans, a investi à Marrakech en 2007).

Toutefois, la trajectoire de M. Faridi ne décrit pas une rupture économique et sociale aussi tranchée que celle de Si Mouline puisqu’il est né dans un milieu aisé.

X. Vallier et V. Cachot sont tous deux français, ils sont tous deux originaires de familles commerçantes. V. Cachot est jeune (il avait 35 ans lorsque nous l’avons rencontré), il n’a pas de diplôme supérieur. Il a, semble-t-il, trouvé dans le métier de la construction, un secteur d’activité où déployer son énergie créative et entrepreneuriale, après avoir été frustré par ses nombreux échecs dans les institutions scolaires.

« J’ai grandi à Toulouse. Mon père, c’est un commerçant toulousain ; sans plus ; mais un travailleur, puis il m’a passé son goût des affaires. Il n’était pas très disponible et je n’étais pas un as à l’école, j’aidais beaucoup mon oncle sur ses chantiers, ça me canalisait. J’ai appris la construction sur le tas, j’aime bien bosser dur et créer de beaux espaces de vie [...] ; mais, en France fallait trop de capital, c’est pour ça que j’ai tenté ma chance à Marrakech, mais cela a pris du temps. » (X. V., 35 ans, petit promoteur français, installé à Marrakech depuis 2002).

X. Vallier a su profiter des ouvertures favorables aux investissements qu’offrait le contexte bouillonnant de Marrakech au début des années 2000. En effet, étant donné son capital, il était pour lui difficile d’exercer un métier de promoteur immobilier en France. Le frein à l’initiative entrepreneuriale qui serait inhérent au contexte français est un des points de départ de l’expatriation professionnelle de V. Cachot :

« Mon père, il était dans le commerce, à Paris. [...] À l’origine, j’étais un petit promoteur de la banlieue parisienne. J’ai fait pas mal d’espace de bureau autour de l’aéroport de Roissy. Puis, j’en ai eu marre, trop de taxe. Je suis tombé amoureux de Marrakech, et je me suis lancé ». (V.C., français, vit en banlieue parisienne, investit à Marrakech depuis 2005).

V. Cahot insiste beaucoup dans son discours, probablement convenu, l’adoration qu’il éprouve pour le paysage de la cité ocre, laquelle est présentée la vraie source de ses envies d’investir dans l’immobilier à Marrakech.

Ainsi, issus d’horizons sociaux et géographiques très différents, les petits et moyens promoteurs non marakchis témoignent de trajectoires constituées de nombreuses ruptures sociales et/ou spatiales qui se structurent à partir des déplacements migratoires à l’intérieur même du Maroc et/ou vers l’étranger.

En réalité, les Français ne sont pas les seuls étrangers à vouloir faire leur place comme petits promoteurs à Marrakech, ce que Si Mouline souligne volontiers :

« Il y a aussi un phénomène récent [2010], c’est que tous les promoteurs espagnols commencent à venir ici, ça ne marche plus là-bas, ils viennent ici. Je parle des petits promoteurs espagnols. Et ça nous fait de la concurrence. Au lieu de travailler six ans

tranquille, parce qu'il y a une réserve foncière, eh bien, maintenant, il faut partager le foncier. Ça complique nos affaires. » (S.M.)

En effet, les petits promoteurs espagnols cherchent à trouver de nouvelles opportunités et de nouveaux marchés, pour eux, la crise immobilière qu'a connue l'Espagne en 2008⁴⁸⁸, a constitué une rupture dramatique, car elle les pousse inéluctablement à la ruine.

Sauf X. Vallier qui a travaillé très jeune sur les chantiers, les petits et moyens promoteurs non marrochis que nous avons rencontrés ne sont pas dans les milieux de la construction depuis longtemps. Si Mouline, ancien ingénieur informaticien, à se dit autodidacte dans le métier de promoteur immobilier. X. Vallier et S. Mouline précisent volontiers « qu'ils ont pris leur vie en main », soulignent le démarrage difficile de leur existence. Le caractère pro-actif et pionnier de leur démarche imprègne les discours et trahit une attitude qui refuse de laisser aux circonstances et causes extérieures la responsabilité de diriger leur vie. Ainsi, H. Faridi nous dit :

« Je bouillonne d'idées du matin au soir ; partout où les gens voient des frustrations, moi je vois des opportunités. C'est terrible. Quand vous êtes toujours décalé vis-à-vis des autres. Les autres vous regardent et disent : « Ici, [sur la parcelle], il n'y a rien ». Moi, je vois que « génial, s'il n'y a rien, on va pouvoir faire ». Voilà.[...] je n'aime pas les défaitistes, je pense qu'il y a toujours à faire. Vraiment ».

Les petits promoteurs non marrochis se perçoivent volontiers comme « différents des autres personnes » (X.V., S.M., H.F.). Par exemple, les propos ci-dessus témoignent d'un sentiment de décalage social. Le discours d'H. Faridi sur sa personnalité laisse également entrevoir un tempérament trempé, un incontestable esprit d'entreprise animé par l'audace et l'initiative. En tout cas, c'est au moins ce qu'il cherche à donner à voir de lui et de sa façon de s'engager dans son activité de promoteur.

L'activité de petites et moyennes promotions, parce qu'elle est peu réglementée et que le climat du marché a été facilité (par exemple, l'accès au crédit, cf. Chapitre 3), semble avoir laissé effectivement la place à des personnes qui, par leur fibre aventurière et affairiste, peuvent faire fructifier un capital acquis dans d'autres domaines d'activités comme le commerce, l'informatique, la restauration et la communication... . En définitive, les promoteurs petits/moyens qui ne sont pas de Marrakech que nous avons rencontré cherchent à véhiculer d'eux-mêmes une image de *self-made-man*, qui s'avère, des fois, assez proche de leur trajectoire, mais pas toujours.

Les trajectoires des petits et moyens promoteurs marrochis répondent d'une logique différente. En tout cas, ils ne s'autodéfinissent pas par une figure d'affranchissement social ou de décalage aux autres comme les premiers petits et moyens promoteurs que nous avons présentés. En

⁴⁸⁸ Cf. Le Point 8 de la Section B du Chapitre III qui traite des effets de la crise immobilière internationale de 2008..

effet, H.C. et M.Y. sont deux promoteurs originaires de Marrakech, ils appartiennent à des familles de la bourgeoisie foncière locale qui possédait des jardins et des terres agricoles des périphéries proches et lointaines. Les familles ont récupéré lors du départ des Français des villas coloniales à Guéliz, qu'ils ont revendus au prix fort bien plus tard. M.Y. a repris la société de gestion, d'administration et d'exploitation immobilière appelée *Les Oliveraies d'Aghouatim* créée par son père en 1985. M.Y. a élargi les activités de cette société en créant une deuxième société complémentaire à la première, à savoir une entreprise de matériaux de construction. En définitive, la situation de ces deux promoteurs marrakchis traduit plus des parcours de reproduction sociale que ne le fait celle des non Marrakchis présentés plus haut.

Toutefois, d'une façon générale, les Marrakchis semblent être peu représentés parmi les promoteurs immobiliers qui sont actifs à Marrakech, sans pour autant être complètement absents de la scène de la production immobilière. Si Mouline explique ce phénomène comme ceci :

« À Marrakech, les petits promoteurs sont surtout des Casablancais. Le problème des Marrakchis, c'est qu'ils n'ont pas assez de cash pour se permettre de grandes opérations foncières. Parce que les gens de Casa, Rabat, du Nord, parce que les gens de Tanger, ils font de la contrebande, ils vendent du cannabis, ils ont toujours de l'argent. À Casa, ce sont des gens qui se sont fait de l'argent par le biais du commerce, de l'immigration, pas mal de trucs. Donc, les gens de Marrakech, ils ont vécu avec le tourisme, ils ne se sont pas fait beaucoup d'argent, ils n'ont pas accumulé, à part quelques personnes qui ont vendu des terrains et se sont enrichies par ce moyen ». (S.M.)

En effet, la population de Marrakech, comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, a pendant longtemps assez peu investi les activités économiques productives si bien que sa capacité d'investissement est faible, contrairement à certaines bourgeoisies entrepreneuriales des grandes villes du littoral atlantique.

b. Le champ d'action des petits et moyens promoteurs dans les périphéries de Marrakech : les résidences secondaires destinées aux classes moyennes marocaines et étrangères

Aussi diversifiée soient leurs origines géographiques et sociales, les petits et moyens promoteurs rencontrés proposent une offre de logements relativement semblable : D'abord, elle a le même objet : le constructeur vise « à vendre des logements destinés à devenir des résidences secondaires ». Ensuite, au plan financier, les investissements à engager par l'acquéreur des logements se situent dans une même fourchette de prix, comprise entre 750 000 DH et 1 000 000 de DH environ pour des surfaces allant de 65 m² à 100 m² environ, ce qui correspond aux prix moyens du marché de l'immobilier marrakchi qui, rappelons-le, se situent *grosso modo* entre 7 500 et 11 500 DH/m².

Pour certains promoteurs rencontrés comme Si Mouline et M.Y., leur positionnement sur ce segment de marché est un choix par défaut :

« Déjà l'économique [les logements subventionnés], je n'ai pas les moyens pour. C'est des grandes sociétés qui font de l'économique. C'est-à-dire, ils arrivent à avoir les terrains à un dirham symbolique, car ils sont en mesure de le négocier avec les Domaines [de l'État] ; et puis, avec les conditions de défiscalisation, ils ne payent pas la même TVA, je ne peux pas être concurrentiel... ». (S.M.)

« Il y a l'économique pris en main par les grands promoteurs. Je ne peux pas faire face à tous ces gens-là. Parce qu'ils achètent leurs fournitures hors taxe, ils ne payent pas la TPI, ils ne payent pas la TVA, ils ne payent pas mal de chose. Donc, eux, le mètre carré couvert vendable, ils arrivent à l'avoir dans les 3 000 et 2 000 dirhams, tandis que moi, je ne pourrais jamais arriver à ce prix pour concurrencer ces gens-là ». (M.Y.)

Compte tenu de la fiscalité qui pèse sur l'activité immobilière, les promoteurs petits et moyens que nous avons rencontrés visent d'abord une clientèle qui, sans pour autant être riche, ne se dirige pas vers l'immobilier aidé. En effet, dans le cas contraire, l'offre proposée par les grands promoteurs est trop concurrentielle pour les promoteurs petits et moyens. La difficulté d'être concurrentiel sur le logement social pour des entreprises manquant de cash et de capital explique pourquoi les petits et moyens promoteurs sont des acteurs particulièrement présents sur le marché du moyen standing (et plus ponctuellement, sur celui du luxe et du haut standing). De fait, il s'agit plutôt d'un non choix ou d'un choix par défaut.

Les promoteurs petits et moyens rencontrés conçoivent leurs opérations immobilières dans l'idée que les logements sont destinés à être achetés par des Marocains d'autres villes, des MRE et même, mais plus à la marge, des étrangers afin de devenir des résidences secondaires (d'où la présence, parfois, d'une petite piscine dans l'opération immobilière). En effet, les promoteurs considèrent que les acheteurs susceptibles de leur acheter des logements sont déjà propriétaires et n'ont pas forcément la nationalité marocaine et, du fait de ces caractéristiques, ils ne répondent pas aux critères d'Al Omrane pour pouvoir acheter un logement économique, même si en réalité ces critères sont fluctuants. D'autre part, les promoteurs petits et moyens considèrent que les exigences des clients des résidences secondaires en matière de confort de l'habitat et de l'environnement dans lequel celui-ci se situe les éloignent des produits immobiliers à prix bas. Ainsi, certains petits promoteurs, comme M. Y., ont signé des accords avec les agences immobilières pour offrir un service de location aux propriétaires qui souhaitent louer leur appartement à des vacanciers lorsqu'ils n'occupent pas leur résidence secondaire.

Toutefois, si l'offre en termes de logement est semblable, elle n'est pas identique et surtout elle ne s'énonce pas de la même façon. D'un promoteur à l'autre ou d'un programme à l'autre, les catégories de logements ne sont pas définies selon les mêmes critères. Dans l'ensemble des opérations immobilières proposées par les promoteurs moyens et petits, on distingue trois

catégories de logements : 1/ les « appartements de moyen standing » 2/ « logements haut standing en résidence touristique » 3/ les logements dont les promoteurs souhaitent expressément qu'ils apparaissent comme une catégorie originale. Le logement dit de « moyen standing » offre une plus grande surface (autour de 80-90 m²) que les résidences annoncées comme étant de « haut standing » qui proposent des surfaces habitables plus réduites (à savoir de 60-70 m²). La taille du logement diminue dans les résidences avec piscine ; toutefois, les prix proposés restent dans la même fourchette, la piscine tend à être financièrement plus accessible qu'avant et à se banaliser dans les opérations immobilières de moyen standing. Elle reste toutefois, pour un même segment de clientèle, un équipement qui permet au produit immobilier de se démarquer des autres. H. Faridi cherche à s'éloigner des « sentiers battus » en matière de catégorie immobilière. Il considère les standings classiques (moyen, haut, luxe) comme étant insignifiants et peu sérieux.

« Au niveau des projets d'immobilier sur lesquels j'interviens, je fais d'un simple projet de logement, quelque chose d'autre. Je suis le créateur du concept de logement citoyen, qui n'est ni le logement économique ni le moyen standing. D'ailleurs je sors des standings parce que ça ne me ressemble pas. Ce n'est pas le Maroc. On sort à peine d'une période où tous les Marocains avaient les mêmes maisons. Et on est en train de vouloir imposer un standing, haut standing, moyen standing etc., et d'autres qui me disent que c'est du très, très, très haut standing etc., c'est ridicule. Donc, j'ai créé un standing qui n'a rien à voir, qui s'appelle le logement citoyen. C'est du logement qui doit être en deçà de 300 000 dirhams, mais dans lequel les cuisines sont équipées, les peintures sont bien faites, les façades sont bien faites, la sécurité est gérée, le nettoyage des escaliers, le jardinage, tous les attributs d'un logement de standing avec un prix de vente accessible. Et ça cartonne. Et ça marche ». (H.F.)

Une fois de plus le qualificatif de « citoyen »⁴⁸⁹ est utilisé, une fois de plus l'adjectif paraît vendeur. Le standing, plutôt que d'être énoncé suivant l'échelle hiérarchique habituelle, qui renvoie implicitement à une position dans l'espace social, fait référence à la qualité morale des habitants, et ce, sans que le lien entre niveaux de revenu de ceux-ci et la qualité de la construction et des aménagements ne soient explicités par la catégorie du logement. Ainsi, le logement dit citoyen apparaît en vérité comme un standing indirectement signifié.

Même si les logements sont pensés pour devenir des résidences secondaires, à chaque catégorie de gamme, correspond une clientèle cible définie par son niveau de revenu : le logement moyen standing équivaut à un habitat dédié aux classes moyennes ou « aux catégories B », c'est-à-dire, « au sens des catégories socioprofessionnelles », « les employés, les fonctionnaires de niveau moyen et même des cadres qui n'ont pas des salaires élevés », selon H. Faridi. Ceci dit, en pratique, il y a plusieurs cibles pour une même opération immobilière, comme en témoigne le propos de Si Mouline :

⁴⁸⁹ Après « l'organisme citoyen » (Al Omrane), « l'entreprise citoyenne » (CGEM et FNPI), « une entreprise citoyenne d'abord » (A. Jamaï).

« Quand je dis moyen standing... je veux dire que je vise deux populations en même temps. Je vise la classe ouvrière et la population classe moyenne. C'est-à-dire, celui [l'ouvrier] qui veut sortir de la norme, il va faire un petit effort pour avoir un logement moyen standing. Il recherche l'environnement, le voisinage, une qualité de vie meilleure que là où il y a le logement économique. Il cherche à améliorer son milieu de vie. Avec un peu d'effort, là, il peut passer au moyen standing. Et puis [je vise la] moyenne classe, c'est du moyen standing, pour eux y a aucun problème. Pour moi, quand je vise deux populations en même temps, cela me permet d'avoir l'opportunité de vendre à une cadence plus rapide ». (S.M.)

c. Les lieux de la pratique : des périphéries ordinaires

Le champ d'action des petits et des moyens promoteurs se déploie sur des secteurs urbains qui n'intéressent qu'à la marge les gros opérateurs. Il est en effet notable que les petits promoteurs soient peu présents dans la palmeraie de Marrakech qui intéresse les gros opérateurs de l'industrie du tourisme, et soient quasiment absents de Tamansourt, car les grandes parcelles du lotissement sont destinées aux promoteurs immobiliers susceptibles de produire des logements en très grand volume.

Les petits promoteurs bâtissent prioritairement sur des lotissements ordinaires (comme l'est celui d'El Izdihar) situés dans des zones (péri)urbaines ordinaires, ou des recoins ordinaires de quartiers cotés. C'est-à-dire que toutes les opérations de lotissements menées par Al Omrane ne sont pas toutes traitées comme si elles avaient la même valeur. En fonction de la taille du lotissement, en fonction d'où celui-ci est situé - si dans un environnement coquet ou un quartier réputé comme la palmeraie ou aux abords de la zone industrielle ou sur une opération prisée par le roi, Al Omrane Marrakech réserve des lots soit aux grands promoteurs ou aux petits et aux moyens (rarement les deux). Du coup, les petits et moyens promoteurs qui interviennent à Marrakech se tiennent loin, et ne peuvent que se tenir loin, des grandes opérations étatiques qui attirent les grands bâtisseurs et qui nécessitent une large assise financière et des relais politiques solides pour accéder aux terrains.. De même, dans les zones non loties par les pouvoirs publics, le foncier qui s'y étend dans des zones à haute qualité paysagère, comme la palmeraie, est difficilement accessible. Seuls des grands groupes, comme Addoha ou Alliances, peuvent négocier avec les autorités l'achat de terrains publics dans des zones cotées.

d. Modes d'action des petits et des moyens promoteurs : de la création d'une SCI à la vente des logements, des pratiques qui cherchent à être professionnelles

M. S., petit promoteur marrakchi, nous explique comment débute l'activité du promoteur. « Cela commence par **la création d'une société**, car 99% des promoteurs qui montent un projet, immatriculent le terrain au nom d'une SCI qu'on appellera X et commercialisent avec une SARL ou une S.A. appelée Y pour pouvoir à tout moment, si les choses vont mal fermer Y en la mettant en dépôt de bilan sans qu'on vienne leurs saisir le terrain qui est au nom de X ». Il est fréquent qu'un

promoteur multiplie les créations de sociétés au fil des opérations. En accompagnant la réalisation de chaque programme par nouvelle SARL et se met à l'abri de la défaillance de l'un ou l'autre de ses programmes. Par exemple, dans le cadre des activités de Surrient immo (M. S., promoteur marrakchi), nous avons recensé quatre sociétés par programme mis en vente : la société « Jour Immo », « Foncière Marrakech », « Jolie Vue » et « CitiFirst ». Cette manœuvre permet de protéger les biens financiers et fonciers des autres opérations si un programme immobilier ne fonctionne pas et ainsi d'éviter un effet de domino.

En réalité, le préalable à toute activité de promotion immobilière (hormis la capacité à réunir un capital) est **le repérage de terrains et l'acquisition foncière**.

Si Mouline nous précise qu'il ne peut pas acheter des terrains n'importe où à Marrakech, qu'il est finalement assez contraint : « J'ai fait une étude [de marché] là-bas [à Tamansourt], il n'y a qu'Al Omrane qui travaille là-bas, Al Omrane, c'est l'État, donc Al Omrane a de l'argent, il peut se permettre d'attendre 10 ans pour vendre ». À travers ces propos Si Mouline exprime que les petits promoteurs ne peuvent pas se permettre d'acheter des terrains dans des lotissements trop éloignés du centre et qui mettent du temps à être bâtis. Les petits promoteurs ne peuvent prendre le risque de vendre des appartements dans des immeubles qui se retrouveraient isolés et entourés de chantiers qui n'en finissent pas. De fait, ils ne peuvent immobiliser pendant plusieurs années leurs capitaux. C'est la raison pour laquelle Les petits promoteurs sont rarement les constructeurs-pionniers des lotissements, car ils sont obligés de s'assurer que la zone va s'urbaniser, prendre vie, rapidement. Toutefois, ils ne peuvent pas non plus attendre trop longtemps, car le risque est grand que les lots dits « promotionnels » (c'est-à-dire les lots qui sont destinés à être vendus au promoteur) leurs passent sous le nez ou atteignent des prix qu'ils ne peuvent plus payer.

V. Cachot n'apprécie guère les lots proposés par Al Omrane Marrakech dans les zones désertiques et désolées de l'ouest de Marrakech.

« Mon créneau c'est de faire des petits ensembles résidentiels où il y a des villas tout confort de taille moyenne, à peine une dizaine par résidence, dans de beaux endroits comme la palmeraie. Mais quand je trouve un terrain, ce qui est déjà difficile, car la plupart font partie du Domaine public ou une sorte de « privé public », c'est difficile avec l'Administration, car le zonage du plan d'aménagement oblige de faire des lots de 5 000 m². Moi, je ne peux pas suivre. Bon, et puis, quand on est un petit promoteur comme moi, c'est un peu compliqué d'avoir des dérogations [au plan d'urbanisme pour construire sur de plus petites parcelles et pour augmenter le coefficient d'occupation du sol] » (V.C.)

Les épreuves que doivent surmonter les petits promoteurs pour identifier le foncier auquel ils pourraient accéder révèlent à quel point l'inégale capacité de négocier avec les pouvoirs publics

introduit une inégalité pour l'accès à ce foncier tant espéré et pour obtenir les dérogations au règlement d'urbanisme sans lesquelles la rentabilité des opérations serait illusoire.

Pour les promoteurs qui ne sont pas originaires de Marrakech, l'acquisition de terrain suppose, théoriquement, un préalable : celui de **choisir Marrakech** comme lieu d'investissement. En réalité, le choix de Marrakech comme lieu d'investissement ne résulte pas d'une étude approfondie mobilisant des cabinets de conseil. Ainsi, le Casaoui Si Mouline considère que « C'est le hasard qui l'a fait venir ici [à Marrakech]. Il voulait acheter un terrain à un copain, par simplicité, lui, le copain, il n'était pas promoteur, il faisait autre chose. ». C'est donc une opportunité foncière qui a été à l'origine de la venue de ce promoteur à Marrakech. Toutefois, les petits et moyens promoteurs sont capables « au jugé » de mesurer les avantages de cette localisation. Le Français, V. Cachot, alors que déjà promoteur, semble confirmer que le choix de Marrakech est d'abord un choix pragmatique, malgré le fait qu'il nous ait dit en début d'entretien que c'est parce qu'il était tombé amoureux de Marrakech qu'il avait décidé d'y investir dans l'immobilier : « Et à l'époque, j'entendais parler de Marrakech [en France], machin, Marrakech ceci, Marrakech cela, enfin vous savez quoi ; alors j'ai fait comme tout le monde, je suis venu là, pour me faire un peu d'argent. C'était en 2005, un peu tard ».

Si Mouline et V. Cachot sont deux promoteurs à se plaindre dans le discours d'avoir investi « un peu tard » à Marrakech. Toutefois, Si Mouline considère quand même que dans la ville rouge, « il reste une bonne marge. En pourcentage, c'est du 100%. Mon immeuble m'a coûté 6 millions, mais il m'en a rapporté 12 millions. Vous comprenez pourquoi on construit ici ». Si Mouline pense également que, malgré son arrivée tardive dans le bouillon de l'activité immobilière à Marrakech, cette dernière offre encore de belles opportunités contrairement à Casablanca, la ville d'où il vient :

« En gros, il y a du pain sur la planche encore à Marrakech. Il y a une offre de terrains toujours dispo, ce n'est pas le cas à Casa, la fourniture est un peu moins chère par rapport à Casa, par exemple, le sable, la gravette, parce qu'il y a des carrières à proximité. Et ça revient moins cher qu'à Casa. C'est ça qui m'a encouragé de continuer à Marrakech. Mais l'Administration par rapport à Casa,.... à Casa si on fait des fautes, si on se trompe de 5 cm sur un projet tout est bloqué pendant des années, imaginez un promoteur qui a tout son capital qui est bloqué, avec quoi il va vivre. Ici, c'est plus souple ». (S.M.)

Les discours des promoteurs petits et moyens trahissent les rapports ambigus qu'ils entretiennent avec l'Administration marocaine. Celle-ci est perçue tantôt comme trop contraignante, notamment avec ses règles d'urbanismes considérées comme trop rigides (y compris par les promoteurs Français), tantôt comme souple, car il serait possible de négocier (selon eux, « pas comme en France et à Casablanca »).

Une autre des tâches du promoteur (après l'acquisition du terrain et la création de la S.C.I) à laquelle s'adonnent les promoteurs, petits et moyens, est d'identifier les besoins de leurs cibles et les difficultés inhérentes à la **conception** de leurs logements. H. Faridi témoigne :

« En effet, dès la conception de la résidence, je mets un point d'honneur à réfléchir aux questions de sécurité ; viennent ensuite la gestion des espaces communs et la viabilité du syndic. Par exemple, ce qui peut paraître au premier abord comme un détail, avec mon architecte j'organise l'espace des résidences pour que le stationnement soit géré par les gardiens de la résidence en contrepartie du paiement régulier aux gardiens de la cotisation au syndic, qui paye, ensuite, les gardiens⁴⁹⁰. En cas de non-paiement, le gardien est invité à ne pas accepter, le véhicule ce qui oblige l'habitant à se garer en dehors de la résidence et le conduit à devoir payer un gardien de rue, ce qui, au final, revient aussi cher que de payer la cotisation du syndic ». (H.F.)

De fait, la sécurité et la gestion des espaces communs sont des sujets souvent soulevés par les habitants qui vivent dans les logements des périphéries de Marrakech (Chapitre 6). Ainsi, les promoteurs petits et moyens semblent conscients que ces préoccupations prennent une place importante dans l'esprit de leurs clients et qu'elles orientent leur achat de logement. Si Mouline essaie de s'imprégner de la logique de ceux qui sont susceptibles de s'intéresser à l'immeuble qu'il propose à El Izdihar.

« Si je me mets dans la peau d'un Marrakchi, ce n'est pas l'idéal pour construire ou acheter à El Izdihar. Parce que c'est un patelin abandonné, car il est situé en périphérie, il n'y a personne, machin. Pas de famille, de vie sociale. Mais, pour moi, qui vient d'une autre ville. Pour moi, je me mets à la place des gens qui viennent de l'extérieur, d'autres villes, d'autres pays. Il faut qu'ils restent repérés, pas éloignés des grands commerces [Marjane, McDo situés non loin...], présence des transports, et ici il y a une gare ferroviaire et une gare routière comme celle qui va se construire juste là ». (M.S.)

Pour Si Mouline, c'est donc une évidence que ce ne sont pas des Marrakchis qui sont intéressés à vivre dans des quartiers périurbains peu peuplés et peu dynamiques. Les logements sont ainsi adaptés à la cible non locale et à la fonction de résidence secondaire : « Je propose des appartements à espaces réduits, c'est la maison de vacances, c'est la maison de week-end, oui, le gars il ne veut pas trop investir, c'est des petites superficies, entre 64-74 m². Des personnes qui veulent passer le week-end, ils veulent un truc nickel où on peut dormir, sans problème avec le voisinage, et c'est tout ». Pour attirer une clientèle extérieure à Marrakech, et pour que les logements puissent être perçus comme étant susceptibles de devenir des résidences secondaires, les petits promoteurs font des choix fonctionnels : selon Si Mouline la localisation foncière doit privilégier l'accessibilité à l'environnement ; il s'agit également de proposer un logement facile à entretenir (« un petit appartement »), qui correspond aux goûts occidentaux (« c'est-à-dire, une cuisine ouverte donnant sur le salon »), avec peu de placards et de petites tailles.

⁴⁹⁰ Alors qu'en général, le gardien est payé par des pourboires, et la cotisation est à payer au syndic et reste très souvent impayée.

Après la phase de conception de l'opération immobilière pendant laquelle le promoteur essaie de se mettre dans la peau de son client vient la phase de **construction**. La logique qui imprègne la phase de construction est déterminée par le fait que le promoteur cherche une rotation rapide de son capital :

« Je fais un immeuble en huit mois. [...] Parce qu'une fois que les maçons sont au deuxième étage on commence la finition d'en bas. Je gagne un peu de temps. Faut dire, qu'il y a une cinquantaine, soixantaine de gars sur le chantier d'un immeuble de 20 logements ».

En vérité, la maîtrise des temporalités n'est pas réservée à la phase de construction, elle requiert une attention permanente de la part du promoteur. Par exemple, si elle implique comme on vient de le voir la recherche de manières de faire pour accélérer l'édification d'un immeuble, elle peut impliquer de s'adapter en situation à l'état changeant du marché quitte à précipiter les ventes.

« Les détenteurs des terrains ils croient à la crise, mais pour moi il n'y a pas de crise, j'arrive à vendre. Et pour moi, ça marche. Même si c'est vrai, je vends un petit peu moins cher qu'avant, pour assurer la rotation rapide, mais je vends. Au lieu d'attendre et de gagner 1 000 DH en plus sur le m², je préfère vendre rapidement et construire autre chose. C'est un choix à faire. Ou on reste les bras croisés, et on demande un peu plus, mais on perd au niveau du temps ».

La phase de **commercialisation** consiste en diverses manœuvres du promoteur de mise en valeur du produit. Le principe étant de « toucher la cible visée ». Et donc, selon Si Mouline, « A Marrakech, pour attirer les classes moyennes, il faut avoir un vrai-faux haut standing ». En d'autres termes, le promoteur qui construit du moyen standing va s'employer à faire penser à son client qu'il achète en fait un logement de haut standing. Ainsi, selon le président de l'ALPI, A. Bouhaja, « En ce qui concerne l'immobilier moyen standing, un paradoxe veut que pratiquement ce type d'offre n'existe pas à Marrakech. Le produit que l'on trouve est un moyen standing plus, c'est-à-dire qu'il tend vers le haut standing ». Les propos du président de l'association des promoteurs de Marrakech donnent à penser que cette pratique de sur-classement du produit immobilier semble largement partagée à Marrakech. Cette situation s'expliquerait selon Si Mouline par le fait qu'« avec l'arrivée de la concurrence, nous, petits promoteurs, on a commencé à faire un peu d'effort, on a commencé à travailler avec des architectes d'intérieur, ce n'était pas avant la culture des petits promoteurs. Pour moi, c'est pour ça que je travaille avec une architecte d'intérieure : pour faire un vrai-faux produit ».

Le promoteur petit et moyen va alors essayer de donner corps à la catégorie dans lequel il positionne son produit immobilier. Les promoteurs effectuent un important travail d'image à deux niveaux. Tout d'abord sur le plan matériel,

« L'architecte d'intérieur de Si Mouline: Les promoteurs mettent les cuisines équipées maintenant. Enfin je veux dire, presque équipées.

Le promoteur (Si Mouline) : Oui, presque équipée, car vrai faussement équipée. Dans l'appartement-témoin on voit tout, la cuisine est entièrement équipée, mais dans les appartements à vendre, les clients doivent procéder eux-mêmes à l'installation des appareils. Ou c'est en supplément ».

Grâce à l'intervention d'architectes d'intérieur, les entrepreneurs travaillent donc les apparences physiques des lieux et s'appliquent particulièrement à soigner l'équipement et le mobilier⁴⁹¹ de l'appartement-témoin. Le deuxième niveau de valorisation des produits immobiliers se fait au niveau du discours.

« Au départ, c'est difficile. Il n'y a personne dans l'immeuble personne ne veut acheter et se trouver seul dans un immeuble. Donc, au départ, j'essaie de vendre à des copains à un prix raisonnable. Et après, c'était des gens qui passent, juste des gens qui passent... sans *flyer* [plaquette promotionnelle], rien. À part pour la banque. C'est un directeur régional d'une grande banque qui passait par là, pour eux on leur a fait un livret promotionnel avec un plan de la future agence, avec ce qu'il y aura, les connections routières, la gare..., c'est tout un truc que j'ai fait pour la banque, cela leur a plu, c'est passé sans problème ».

Les petits promoteurs font donc parfois un travail de mise en image sur le plan symbolique, mais l'usage de ce procédé est bien plus limité que celui auquel s'adonnent les promoteurs moyens.

Les plans de localisation qui illustrent les plaquettes des promoteurs donnent au restaurant McDonald une visibilité sans pareil. Ils valorisent ainsi l'un des lieux emblématiques de la consommation des ménages issus des classes moyennes.

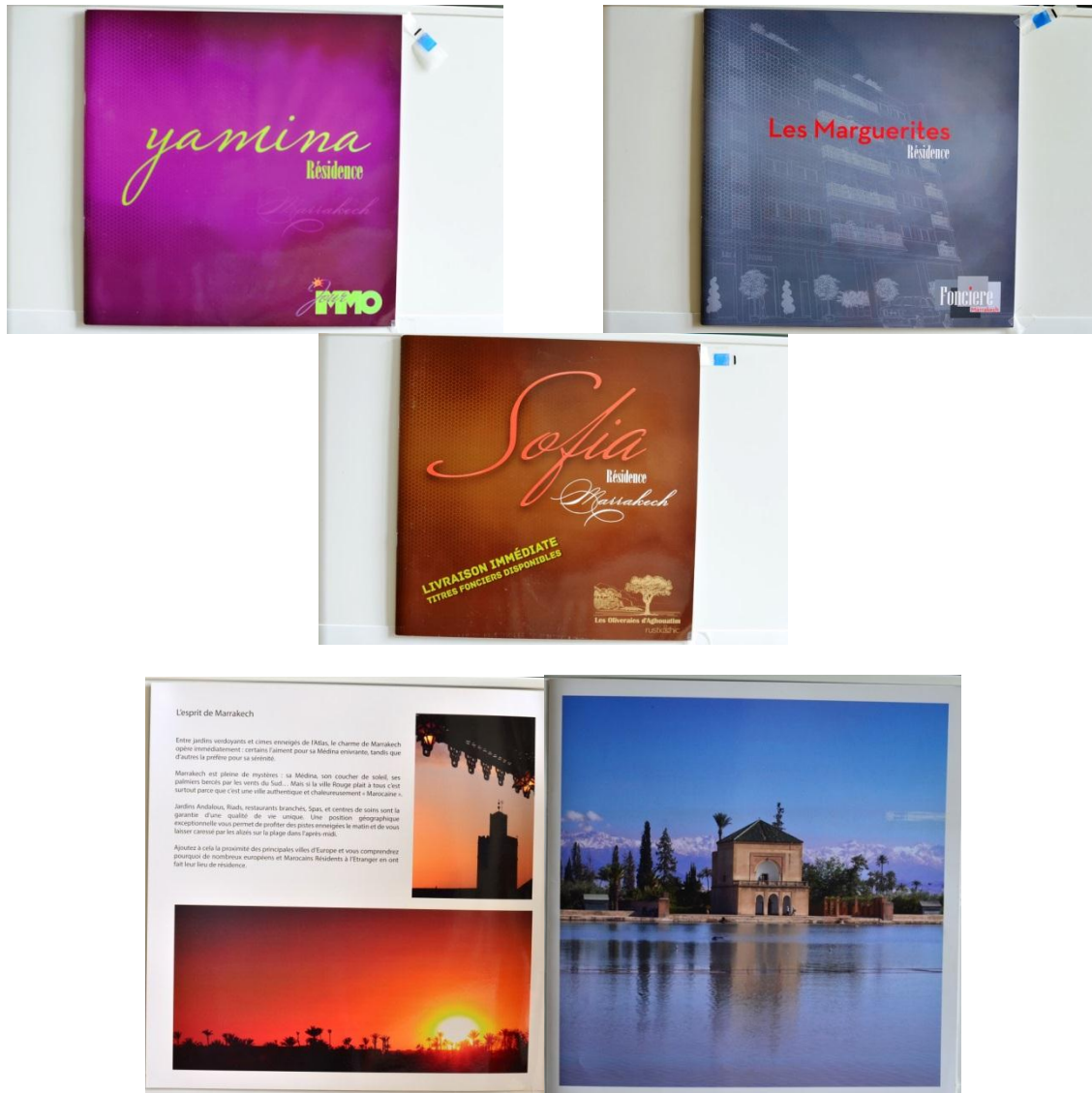
Les promoteurs moyens accordent plus d'attention et d'argent que les petits promoteurs en matière de commercialisation. Par exemple, Surrient Immo et les Oliveraies d'Aghouatim (LOA) travaillent avec une agence d'infographie qui réalise leurs plaquettes. Il s'agit de Grafix Arts, une des premières sociétés d'infographie de Marrakech, crée en 1995, et qui a décollé à partir 2001. La communication via l'élaboration de site internet, dédié soit aux opérations immobilières soit à une société et plusieurs opérations immobilières, est gérée de façon distincte : le site internet, la charte et l'identité visuelle de Surrient Immo ont été conçue par Privilegia, une agence de communication de Marrakech qui travaille pour de gros clients comme Bidgil et Marwa⁴⁹². Les supports de communication de

⁴⁹¹ La surenchère esthétique de la décoration d'un certain nombre de biens immobiliers marrochis achetés par des non Marrochis a indéniablement profité, comme nous l'avons déjà souligné dans le Chapitre I, à la croissance, probablement exponentielle, du dynamisme marché des objets de la maison et à l'essor du métier d'architecte intérieur à Marrakech. Pris dans cet engouement, les architectes d'intérieur, grâce aux trésors de créativité des artisans locaux, ont développé une sorte de ligne de décor d'habitat marrochi (comme on dirait « une ligne de vêtement de tel ou tel créateur ») dans laquelle se retrouve quasi systématiquement les textures *tadelakt* au mur, un jeu de couleurs offrant une variation sur les ocres, l'évier de la salle de bain en ferronnerie martelée...

⁴⁹² Bidgil est une enseigne d'accessoires pour femmes et Marwa une enseigne de vêtements pour femmes qui ont connu un développement important ces dernières années. Nous savons par un article écrit par F. Ait Mous que ces deux sociétés visent explicitement les classes moyennes. Selon les responsables marketing de ces enseignes, ce groupe de consommateurs que constituerait les classes moyennes, serait caractérisé par le fait que « la femme est libre de ses choix de consommation » (2009).

Surrient Immo et de LOA, aussi bien électroniques que papiers, sont très simples. Ils comportent un argumentaire sommaire, mais clair, le discours d'une plaquette est repris à l'identique sur les plaquettes des opérations immobilières différentes. En outre, les deux promoteurs moyens, H.C. et M.Y., participent ensemble au SMAP Immo Paris. Le souci de partage des produits (iconographiques et textuels) développés et la mutualisation des frais de salon témoignent de leur volonté de limiter les frais dans la communication de ses deux promoteurs de taille moyenne.

Figure 19 Similitude des supports commerciaux



Clichés Q. d'Achon

Grâce à l'apport des agences de communication, Surrient Immo et LOA travaillent sur l'imaginaire de l'habitat et les valeurs qu'il incarne en le reliant tout spécialement à Marrakech à l'instar des grands promoteurs. Le discours (ab)use de l'analogie avec l'univers mythique que la ville véhicule au point même d'effacer du texte le projet immobilier lui-même. À titre d'exemple, voici le début de *l'unique*

texte figurant sur les plaquettes de cinq opérations immobilières distinctes qui sont réalisées par Surrient Immo et Les Oliveraies d’Aghouatim :

« Entre jardins verdoyants et cimes enneigées de l’Atlas, le charme de Marrakech opère immédiatement : certains l’aiment pour sa Médina enivrante, tandis que d’autres la préfèrent pour sa sérénité. Marrakech est pleine de mystères : sa Médina, son coucher de soleil, ses palmiers bercés par les vents du Sud... Mais si la ville Rouge plaît à tous c’est surtout parce que c’est une ville authentique et chaleureusement « marocaine » ». (Plaquette Surrient Immo, cf. Figure 19)

Il apparaît clairement au travers de tels documents que c’est Marrakech qui constitue le principal argument de vente comme c’est parfois, sinon souvent, le cas chez les grands promoteurs. L’intervention des spécialistes de la communication de façon de plus en plus systématique sollicités par les promoteurs immobiliers moyens et grands engendre une homogénéisation du discours et de l’argumentaire commercial.

Pour augmenter leur chance de **vendre les logements**, les promoteurs petits et moyens sollicitent des *samsars*, des agents immobiliers informels qui leur envoient les clients et qui sont rétribués par une commission. Les gardiens des chantiers des immeubles en construction jouent également le rôle de *samsar*. Les petits promoteurs sont donc en contact direct avec la clientèle. Ils négocient en tête-à-tête le prix du logement avec le client, leur offrent éventuellement des prestations supplémentaires en guise de geste commercial (modification de certaines peintures, changement des éviers, ajout d’équipements électriques dans la cuisine...). Les promoteurs moyens prennent moins en charge directement la vente même s’ils se rendent eux-mêmes sur les Salons nationaux et internationaux avec une équipe de commerciaux provisoires qu’ils recrutent volontiers sur place pour ne pas avoir à payer les frais d’hébergement et de transports. B.B., agente commerciale recrutée par H.C. et M.Y., pour SMAP Immo Paris 2013, nous décrit la façon dont elle a été recrutée « à distance » :

« Moi je suis dans la vente. J’habite à Ivry, je suis venue au Salon pour donner un coup de main à ces deux promoteurs marakchis qui viennent sur le Salon. C’est une cousine de Marrakech qui nous a mis en relation. C’est la deuxième fois que je fais ça. ».

Les promoteurs moyens ont parfois un bureau de vente. Ils travaillent avec des agences immobilières locales et d’autres, localisées à l’étranger, comme en banlieue parisienne, pour viser les MRE.

Étant donné l’organisation du système de production des logements, la fabrication des espaces résidentiels destinés aux classes moyennes constitue le champ d’action privilégié des moyens et petits promoteurs. Toutefois, ceux-ci ne peuvent intervenir partout, c’est-à-dire qu’ils ne peuvent

acquérir du foncier où bon leur semble. Ne pouvant généralement pas financer des aménagements hors sites et ni acheté des terrains situés en zone urbaine centrale et périurbaine (prix trop élevés, statuts fonciers complexes), ils sont souvent contraints de construire dans les nouvelles zones ouvertes à l'urbanisation aménagées par l'opérateur public de l'habitat, Al Omrane Marrakech. Cependant, nous avons montré que tous les lotissements aménagés par la puissance publique ne leur sont pas accessibles. La puissance publique qui a la main sur les terrains de ces zones, et réserve les lots de promotion pour les promoteurs d'envergure dont l'intervention est sensée valoriser davantage les « grands projets » ou des lieux à fort capital symbolique. C'est la raison pour laquelle parmi nos trois zones d'étude, c'est seulement dans le lotissement d'El Izdihar et à ses abords qu'on trouve des petits et moyens promoteurs. Bien que cette localisation apparaisse plus contrainte que choisie, elle ne s'en prête pas moins assez bien à l'accueil des ménages ciblés par ces promoteurs puisqu'elle est très adaptée à une population non originaire de Marrakech et qui n'envisage pas d'y séjourner longtemps et dispose, éventuellement d'une voiture : bonne accessibilité routière, facilité de stationnement, présence de station service à proximité, de supermarchés, de banques, de restaurations rapides.

De la même façon, malgré les fortes contraintes qui s'imposent à eux, les petits et moyens promoteurs peuvent exprimer leurs savoir-faire, sensibilité et leur intuition personnelle dans l'activité de promotion, si bien que, malgré leur forte hétérogénéité, des manières de travailler similaires peuvent être identifiées.

Le sous-groupe des promoteurs petits et moyens semble, en première lecture, animé par des pratiques artisanales, où peuvent se distinguer une connaissance du marché, une approche opportuniste des réponses à fournir, et le bon sens. La réalité est bien entendu plus complexe, l'intuition et l'opportunisme n'interdisent pas une véritable rationalité laquelle vise, quand c'est nécessaire, à se fixer des objectifs (de produits, de clientèles, de localisation foncière, de vente...) et des moyens de les mettre en œuvre (suivi personnel des activités, activation du réseau de connaissances, arrangement avec la loi, etc.). De plus, le contact direct avec le client qu'implique le mode d'organisation de cette catégorie de promoteurs oblige à améliorer régulièrement la qualité de l'offre. En définitive, les petits et moyens promoteurs sont plus professionnels qu'il n'y paraît et que ne voudrait le donner à voir le discours des grands promoteurs.

Les petits et moyens promoteurs disposent d'une boîte à outils bien remplie où se côtoient un art incontestable de la débrouille, une connaissance plutôt fine des rouages administratifs et financiers, une capacité à constituer et mobiliser un réseau, du bon sens pour évaluer l'offre et la demande, à quoi s'ajoutent d'autres compétences tantôt techniques, tantôt commerciales, propres à chaque personnalité et à chaque parcours.

Toutefois, la rationalité économique semble moins assurée, et conditionnent moins toutes les décisions, que chez les grands promoteurs qui tendent de plus en plus à faire appel aux compétences externes. Souvent non marrakchi lui-même, le petit/moyen promoteur a été attiré par la « ville rouge » pour des raisons autres que le simple retour sur investissement, même si son discours tend à mettre en avant ses stratégies pragmatiques. Pour une partie d'entre eux, ils sont aussi venus à Marrakech du fait de la présence d'amis, la facilité des rencontres amoureuses, pour le soleil, et mille autres raisons. L'appât du gain est, pour réel qu'il soit, donc aussi guidé par l'émotion et des motivations d'ordre souvent très personnel. Ainsi, le lieu d'investissement n'est pas toujours déterminé à partir d'un simple calcul économique. *Cela suffit à différencier cette catégorie de celle des grands promoteurs* qui à tendance à déléguer ce genre de décision à leur personnel technique et à des agences de conseils : rien d'étonnant donc dans le cas des grands promoteurs à ce que les sentiments, les coups de cœur, les émotions ne participent pas aux choix des localisations. Les grands promoteurs réservent davantage leur énergie personnelle pour investir les champs politique, corporatiste et médiatique. Le discours des uns et des autres illustrent ces comportements différents. En général, les promoteurs de petites et moyennes tailles ne prêchent pas la technicité et le professionnalisme dans les médias. En outre, ils s'y présentent moins comme étant chargés d'une mission pour la Nation que les grands promoteurs. Les petits/moyens promoteurs privilégient leur réussite économique individuelle aux dépens du discours sur la morale ou sur leur capacité à servir l'intérêt général. Ils ne cherchent pas à incarner une cause nationale, mais plutôt à faire apparaître comment ils ont pu réussir grâce à leur qualité personnelle. Autrement dit, ils ne cherchent pas à camoufler l'intérêt personnel que représente pour eux l'activité de construction, y compris l'intérêt financier, tout comme ils ne camouflent pas leurs intérêts personnels derrière l'intérêt général.

C. LES PRODUCTEURS NON-PROFESSIONNELS : UN CHAMP D'ACTION DE PLUS EN PLUS LIMITÉ

Dans certaines situations, les ménages « produisent » leur propre logement alors qu'ils ne sont pas des professionnels de la construction immobilière. Ils sont alors les intervenants phares du processus de fabrication du logement, en ce sens qu'ils pensent, commandent ou réalisent eux-mêmes des constructions *ou* la finition de celles-ci et en assurent le financement. Dans le premier cas, nous les nommons, « autoproducteurs », dans le deuxième, des « finisseurs ». Dans ce type, celui des producteurs non professionnels, les ménages interviennent donc en tant que « fabricant »

de leur logement soit pour toutes les phases du processus de construction, soit pour en aval seulement.

La « filière » de l'autoproduction se caractérise, d'une part, par une production de logements « à la commande » et non par une « production pour le marché » comme dans les filières de production présentées précédemment (ce qui exclut *a priori* l'existence d'un promoteur immobilier au sens habituel du terme – mais on verra que c'est plus compliqué que cela) ; et, d'autre part, par le fait que c'est un particulier qui est à l'initiative de l'opération. Il peut être considéré ici comme l'agent dominant le procès de production puisqu'il assure tout ou partie des rôles précédemment dévolus à l'entreprise et au promoteur public ou privé.

Dans les zones résidentielles retenues pour notre étude, la production directe par l'autoproduction, c'est-à-dire la production directe du *logement dans sa totalité par l'individu qui doit l'habiter* est peu importante en comparaison avec celle des promoteurs professionnels : sur les 2000 logements (environ) de construits sur les trois zones d'étude 270 ont été autoproduits entre 2002 et 2010. D'une part, les lots destinés à l'autoproduction sont situés sur le lotissement d'El Izdihar aménagé par Al Omrane Marrakech et d'autre part, sur la résidence « Atlas Golf Resort ».

À El Izdihar, les logements construits ou à construire selon le plan du lotissement sont de deux types : des « villas » (sur des parcelles de 350 m² en moyenne) et des maisons dites « marocaines » (à savoir de petites maisons mitoyennes situées sur des parcelles de 100 m² en moyenne) (Photo 47).

Les entretiens avec les habitants des villas et des maisons dites marocaines d'El Izdihar donnent à voir différentes étapes de production. Nous les présentons ici succinctement :

Dans un premier temps, le ménage constitue un capital, le plus souvent à partir de sa propre épargne accumulée depuis longtemps à partir d'un travail stable et d'un salaire régulier. Cette épargne personnelle est parfois complétée par un crédit bancaire rendu accessible par le statut professionnel d'un des membres du ménage (salarié de la fonction publique, salarié ou dirigeant d'une entreprise des services, quelquefois⁴⁹³ un commerçant ou un membre des professions libérales) ou par les apports complémentaires des membres de la grande famille.

⁴⁹³ Nous avons remarqué, dans les zones étudiées, que les commerçants et les professions libérales empruntent moins dans le système bancaire classique comparativement aux employés. De fait, pour eux, les prêts bancaires sont plus difficiles à obtenir si bien qu'ils essayent davantage de mobiliser le capital des membres de la grande famille (Chapitre III et Chapitre V).

Photo 47 Maisons marocaines et villa en autoproduction



Clichés : E. Coslado (El Izdihar, 2007).

Dans un deuxième temps, le foyer achète un lot auprès d’Al Omrane ou d’un revendeur qui a acheté le lot à Al Omrane auparavant. Le revendeur est parfois un petit spéculateur détenant plusieurs lots qu’il a acheté par le biais de « prête-nom », puisque le règlement de vente d’Al Omrane interdit tout cumul.

Dans un troisième temps, le ménage construit ou fait construire ce lot ; il est alors maître d’ouvrage ; il définit le programme avec ou pas d’un architecte, l’organisation de l’espace domestique. La place

de l'architecte dans le projet de construction est fonction des moyens financiers de la famille. Comme l'indique les témoignages des habitants d'El Izdihar, le plan des *maisons marocaines* est parfois repris de celui de la maison d'un frère ou d'un cousin, que l'on amende ou ajuste selon les besoins spécifiques (nombre d'enfants, présence ou non d'ascendants...) et selon la taille et la contenance du lot : « *Nous, on a utilisé le plan de la maison que mon frère avait construite à Mhamid, on a fait quelques changements, mais c'est tout* »⁴⁹⁴. Comme nous le précise un résident d'une maison marocaine, la raison en est que « *L'architecte ça coûte trop cher, mais comme c'est obligatoire, on lui en demande le moins possible* »⁴⁹⁵. Ces autoproducteurs font signer les plans de leur maison par l'architecte principalement parce que la signature d'un architecte sur le projet de maison est obligatoire pour déposer le permis de construire. Il s'agit ainsi de minimiser les frais de conception de la maison. Par contre, comme le montre d'autres paroles d'habitants, l'architecte a souvent une place bien plus importante dans le contexte de la conception des *villas*. Ce dernier se place soit en partenaire : « *Nous, pour faire cette maison, on a réfléchi avec mon ami architecte et ma femme* »⁴⁹⁶ ; soit en expert : « *On a voulu faire confiance à notre architecte, même si on discutait beaucoup avec lui* »⁴⁹⁷. L'architecte se place parfois également en médiateur, celui par qui le choix technique et rationnel s'impose, ce qui permet de trancher entre les options proposées par les différents membres de la famille, comme l'indique ce témoignage : « *Ma femme voulait une cheminée là et moi une là, bon, c'est l'architecte qui nous a décidé* » (C.C., *op. cit.*). Dans certains cas, au contraire, l'architecte favorise la fantaisie ou l'originalité de certains membres de la famille, comme nous le révèle une des filles des propriétaires d'une villa : « *nous, on voulait une belle maison, originale, c'est moi et ma mère qui propositions des idées à l'architecte, on voulait retrouver des formes comme dans les Kasbah de Sud* »⁴⁹⁸. L'architecte est alors celui par qui une esthétique particulière⁴⁹⁹ peut s'exprimer et éventuellement servir le souhait des futurs résidents de la villa d'afficher leur réussite sociale (**Erreur ! Source du renvoi introuvable.**). Malgré cette place laissée à l'architecte, dans les faits sa marge de manœuvre est assez faible, car la maison est l'objet d'âpres négociations entre les époux et même avec les enfants.

Le quatrième temps est celui de la construction. Même dans le cas des villas d'El Izdihar, il est rare que l'architecte suive le chantier⁵⁰⁰. L'autoproducteur a recours principalement à une seule et même solution : M. Royon et M. Vincent la nomme le « tâcheronnat autonome » (p.1218, 1988), c'est-à-dire

⁴⁹⁴ F.G., Habitant El Izdihar d'une maison marocaine, 10/06/2009.

⁴⁹⁵ M.H., Habitant El Izdihar d'une maison marocaine, 10/06/2009.

⁴⁹⁶ C.C., habitant d'une villa d'El Izdihar, 10/06/2009.

⁴⁹⁷ L.N. habitant d'une villa d'El Izdihar, 11/06/2009.

⁴⁹⁸ M.M., habitante d'une villa d'El Izdihar, 10/06/2009.

⁴⁹⁹ Qui relève paradoxalement parfois d'un certain conformisme « nouveau-riche ».

⁵⁰⁰ Alors que cette pratique est la règle pour les villas dont les commanditaires évoluent dans des milieux bourgeois.

non « encadré » par une entreprise ou un promoteur. Le particulier désireux de faire construire son logement s'adresse à un *maâlem*⁵⁰¹ reconnu pour ses aptitudes à diriger une équipe d'ouvriers du bâtiment et à mener à bien avec l'aide de celle-ci la construction d'une maison. Il existe à Marrakech un lieu, le *moqef*, où l'on trouve des tâcherons en attente de travail et avec lesquels il est possible de négocier la construction d'une maison. Le recrutement du *maâlem* s'effectue le plus souvent sur recommandation d'un ancien client, par le biais de connaissance ou sur les conseils de l'architecte, dans le cas d'une villa. La coordination des gens du métier est entièrement l'affaire du client, celui-ci stoppant le chantier dès qu'il ne possède plus de liquidités suffisantes. Naturellement, certaines parties de l'ouvrage peuvent être réalisées par le commanditaire lui-même ou sa famille, l'auto-construction complète ici l'autoproduction.

Photo 48 « Villas » d'El Izdihar exprimant la recherche d'une esthétique spécifique



⁵⁰¹ Au Maroc le *maâlem* est le chef de chantiers et les tâcherons des ouvriers qui travaillent sous ses ordres.



Clichés : E. Coslado (El Izdihar, 2007).

Les enquêtes que nous avons réalisées auprès des promoteurs immobiliers privés montrent que ces derniers sont hostiles à l'autoproduction, car celles-ci étant contraires à leurs affaires :

« Vous voyez par exemple, à Fès, certains promoteurs ont du mal à écouler leur stock de logements. Pourquoi ? Eh bien, parce qu'il y a eu trop de lotissement dédié à l'auto-construction et que cela nous fait trop de concurrence à nous les promoteurs. Parce que le gars, il achète un lot pas cher à Al Omrane, il fait construire avec un copain avec qui il partage les frais, ils construisent à leur rythme en fonction de leurs rentrées d'argent, un des deux ouvre un petit commerce au bas de la maison, et chacun prend un étage de la maison. C'est très intéressant pour les gens... » (Agent commercial du groupe Jamaï, *ibid.*)

La facile maîtrise du procès de construction, tout comme la flexibilité du financement (qu'on peut échelonner dans le temps et partager), rend cette filière particulièrement attractive. À cela s'ajoute le fait que l'autoproduction permet, à une famille aux revenus moyens, l'accès à une maison pour le prix d'un appartement construit par un promoteur immobilier peu adapté aux goûts et besoins du ménage. Or, la maison reste le logement préféré des Marocains⁵⁰² et sa personnalisation constitue un souci récurrent des candidats à l'accession à la propriété (Chapitre VI).

Autant qu'en France, la maison individuelle possède au Maroc une haute teneur en symbolique qui garantit sa forte attractivité auprès des acquéreurs de logements (Bourdieu P. *et al.*, 1990, Le Couédic D., 2003). On comprend donc que les professionnels de la construction cherchent à *faire leur place dans le marché marocain de la maison individuelle dans lequel ils ont été absents jusqu'au*

⁵⁰² Et notamment des Marrakchis, puisque comme on l'a vu dans le Chapitre III, l'une des principales raisons du nombre de logements invendus bâtis par l'ERAC Tensift fin des années 1990, était liée au fait que son offre n'était constituée que d'appartements.

milieu des années 2000⁵⁰³. Pour réussir, ils doivent impérativement prendre en compte les goûts de la clientèle pour un habitat individuel (« non vertical ») et son désir de personnaliser celui-ci. Pour ce faire, les producteurs professionnels, à savoir les promoteurs publics et privés, ont mis en place deux types d’offres.

Le premier est classique ; il consiste à mettre sur le marché des lots destinés à l’autoproduction qui permettent aux accédants « *de construire à leur façon* »⁵⁰⁴. Déjà les établissements publics – les anciens ERAC⁵⁰⁵ – proposèrent à leur création ce type d’offre. En comparaison, l’offre privée dans le champ réglementaire⁵⁰⁶ est assez rare – voire était totalement absente dans les années 1970-1980 -, car cela suppose de coûteux investissements en réseaux et, éventuellement, en équipement, ce que le promoteur laisse habituellement à la charge de l’opérateur public. Pour que de tels investissements soient rentables du point de vue du promoteur, il faut que le programme immobilier soit d’une envergure suffisante et qu’il soit composé de plusieurs opérations distinctes pour que les coûts soient répartis sur l’ensemble des opérations du programme selon un système de péréquation. C’est le cas à l’Atlas Golf Resort où une centaine d’hectares ont été aménagés et partagés entre plusieurs zones différenciées de logements : zone de « ryad », zone de « duplex », hôtel, lotissement pour autoproduction, etc. Grosso modo, la conception des maisons du lotissement destiné à l’autopromotion est laissée à la libre appréciation de l’acquéreur même si celui-ci doit respecter un règlement de lotissement qui peut être précis et qui visent à garder une certaine homogénéité entre la zone d’autoproduction et les autres opérations du programme résidentiel : la couleur du crépi, l’alignement et la hauteur des constructions, etc. La spécificité de ce type d’offre destiné aux autoproducteurs est que les habitants des lots pourront⁵⁰⁷, en principe, profiter des aménités du projet (golf, piscines, tennis, services de sécurité, etc.) ; c’est en tout cas la condition pour que, étant donné les prix bas offerts par Al Omrane pour des lots de même taille, le promoteur privé puisse envisager une commercialisation rapide de sa zone.

Le deuxième type d’offre correspond à une forme hybride d’autoproduction ; plus exactement ce n’est pas de l’autoproduction, mais c’est fait *comme si* s’en était une. Il s’agit de la mise sur le marché des « villas-éco » semi-finies, un produit testé par l’ERAC Tensift et promu en « Programme national » par le ministère de l’Habitat suite au fort taux de vente qu’il a connu à Marrakech puis à

⁵⁰³ Par exemple, en 1988, M. Vincent et M. Royon qui ont analysé les filières de production de logement au Maroc et les choix technologiques du bâtiment constataient à l’époque que « *le logement collectif privé constitue l’unique marché des promoteurs privés* », « *les villas sont totalement laissées à l’autopromotion* » (1988, p.1217).

⁵⁰⁴ M.G., agente Al Omrane Marrakech, 01/07/2013.

⁵⁰⁵ Cf. Chapitre III.

⁵⁰⁶ Mais commune dans le champ non réglementaire de production du logement informel.

⁵⁰⁷ L’emploi du futur (« pourront ») s’explique parce que le lotissement pour l’auto-production n’est pas encore réalisé et qu’aucun résident n’y habite encore contrairement à la zone de « duplex » et « ryad », ce n’est d’ailleurs pas la priorité du promoteur.

Rabat (Chapitre III). Dans ce cas l'acquéreur entre à l'aval de la chaîne des tâches de construction du logement, c'est pourquoi nous avons appelé « finisseur » le type de producteur non professionnel auquel correspondent les ménages acquéreurs de villa-éco. Comme nous le dira un agent commercial d'Al Omrane Marrakech, elle donne la possibilité à l'accédant « *de faire la finition à sa façon, comme sur un lot* ». Si, l'acquéreur a dans ce cas un plus grand sentiment de contrôle sur le logement qu'il va acquérir par rapport au produit finit, les propos de l'agent commercial de l'entreprise publique apparaissent abusifs, car les interventions de l'acquéreur sur le bâti demeurent limitées puisqu'il ne peut intervenir sur le nombre de pièces, leur ordonnancement sur un étage seulement, le placement des ouvertures⁵⁰⁸ vers l'extérieure, etc.

Même si le terme de « villa-éco » n'est pas repris tel quel par les promoteurs privés ou, plus exactement, même s'il est plus souvent remplacé par « villa » tout court, le modèle architectural reste semblable à celui proposé par l'ERAC Tensift : des maisons vendues semi-finies, d'un étage, en bande continue, chacune comportant deux chambres avec glacis⁵⁰⁹ à l'avant et à l'arrière qui permettent de faire illusion sur le caractère « individuel » de l'habitat. Dans les quartiers que nous étudions, le Groupe Jamaï et le Groupe Soukkania les proposent à Tamansourt : dénommées « Villas Tamansourt » et « Villas Ryad Moulay Ismail » pour le premier, et la « Résidence Palmier IV –Villas Pearl » pour le deuxième.

Photo 49 Les trois couleurs de façades témoignent des finitions individualisées des villas-écos vendues par l'ERAC Tensift



Résidence Les Moulouyas, El Izdihar, 2007. Cliché : personnel.

⁵⁰⁸ A moins de concéder à faire d'importants frais supplémentaires.

⁵⁰⁹ Nous reprenons ici le terme employé par N. Haumont pour qualifier les jardinets situés à l'avant des pavillons français (2005).

Dans ce type d’offre, le ménage « finisseur » intervient en aval de la construction du logement. Deux cas de figure se présentent, ayant pour point commun de favoriser la personnalisation du logement. Le premier cas de figure est le plus courant : le ménage s’organise pour effectuer la finition ; c’est lui qui fait appel directement à des artisans et des gens du métier qui échelonnent les interventions selon ses capacités financières⁵¹⁰. Le deuxième cas de figure advient plus rarement et seulement dans le secteur privé ; il se produit quand le futur habitant, devenu maître d’ouvrage des finitions, missionne le promoteur pour se charger de ces dernières. Ces travaux consistent à réaliser le zellige, les faux plafonds et cache-poutres en boiserie, les moulures en plâtre, les peintures des murs (le plus souvent la technique du *tadelakt* est utilisée pour la salle de bain), les peintures des visseries (souvent très abîmées à la fin de la réalisation du gros œuvre⁵¹¹), l’installation du chauffe-eau solaire, la peinture des façades extérieures (Photo 49),... . Le promoteur fait alors travailler ses équipes ou entreprises habituelles comme c’est le cas de certains habitants des villas-éco dites « Villas Pearl » de la résidence des Palmiers IV construites par le groupe Soukkania à Tamansourt.

Plusieurs raisons sont à l’origine de l’attirance pour la villa-éco par les habitants « finisseurs de logement » : l’acquisition d’une maison plutôt que d’un appartement, son prix relativement modéré compte tenu du caractère industriel de sa production et du fait qu’elle est vendue semi-finie, la non-nécessité de mener un projet de construction de bout en bout tout en bénéficiant de la possibilité d’individualiser les apparences de son logement, la possibilité d’échelonner les dépenses pour réaliser les finitions. Cet extrait d’entretien d’un habitant d’une villa-éco d’Ennakhil « *On avait envie de faire notre maison comme on la rêvait. On s’est lancé* » (MO) est assez significative du fait que ce produit immobilier rencontre, d’une façon ou d’une autre, le rêve et désir de maison individuelle⁵¹² et qu’il semble les concrétiser. C’est, en tout cas, dans ce sens que se dirige le discours des grands promoteurs. Sur son feuillet commercial, le promoteur Soukkania parle de « Villas individuelles de 200 m² » (souligné par nous). Tandis que la société Jamaï évoque « *Des villas de rêve avec une architecture et un cadre de vie exceptionnels* » (souligné par nous). Les deux énoncés mettent en avant la satisfaction possible *du rêve* de l’accession à la propriété d’une maison individuelle de type villa. Toutefois, il s’agit surtout d’un effet de la rhétorique commerciale qui consiste à « *combler le décalage éventuel entre le produit perçu et le produit voulu* » (Bourdieu P., *op. cit.*, p.19). Les produits vendus ne sont pas des « villas » avec une architecture hautement recherchée, il s’agit dans *la réalité* de « maison » en mitoyenneté et en bande continue, à l’architecture relativement basique (Photo

⁵¹⁰ Lors des enquêtes de terrain, nous avons rencontré plusieurs familles vivant dans des villas-éco non finies, car elles ne disposaient plus assez de liquidités pour terminer les travaux.

⁵¹¹ Du fait des forts écarts de température nocturne et diurne que connaît Marrakech.

⁵¹² Au Maroc, l’habitat groupé est historiquement la forme dominante du bâti ; aussi, dans les représentations collectives la maison individuelle se confond bien souvent avec la « villa ».

32). Comme toute action symbolique de « transfiguration », c'est-à-dire une action qui vise à remplacer le réel par une image séduisante qui prend valeur de réalité, la publicité ne réussit jamais aussi bien que lorsqu'elle flatte et réveille des rêves préexistants auxquels elle donne l'occasion de se reconnaître et de s'accomplir.

La villa-éco et ses différents avatars produits par le secteur privé permettent aux grands promoteurs immobiliers de pénétrer le marché marocain de la maison individuelle et d'augmenter leur contrôle sur le champ de la production immobilière tout en faisant mine de servir les besoins et les goûts des classes moyennes qui sont présumées « rêver » acquérir une maison, et en particulier que celle-ci soit « individuelle », à savoir différente ou personnalisée.

A priori donc, hormis leur participation à l'un et à l'autre à l'acte bâtir, tout oppose l'autoproduiteur au promoteur et, tout particulièrement, au grand promoteur. De fait, même s'ils participent dans un même processus, celui de l'urbanisation, les uns et les autres occupent des places diamétralement opposées compte tenu du caractère inégal de leurs statuts, des écarts qui séparent leurs échelles d'intervention, du mode d'organisation de leur activité et de leurs intérêts (puisque pour un autoproduiteur, sa participation dans le processus de production du logement est motivée, d'abord, par le besoin d'une résidence tandis que pour le promoteur, d'abord, par le profit).

Toutefois, comme chez les promoteurs, le registre du défi, de l'audace et du projet est présent dans le discours des producteurs non professionnels. La finition d'une maison unifamiliale est, par exemple, à la base d'un sentiment de « dépassement » comme en témoigne cet extrait d'entretien : « *Nous on habitait avec la grande famille tout près de la gare routière [centre-ville]. On s'est lancé dans cet achat de maison que nous finissons, c'est l'aventure* »⁵¹³ (souligné par nous). Dans les enquêtes, est souvent évoqué le terme d'« aventure » ; reviennent également les expressions comme « *on s'est lancé* », dénotant que le choix de construire et/ou de finir directement son logement est vécu comme l'acte de se « jeter à l'eau », soit comme une prise de risque, et même un pari sur l'avenir. L'avenir incertain de la zone périphérique dans lequel le logement est construit, souvent encore peu peuplée et peu équipée, renforce souvent le risque drainé par le projet de construction⁵¹⁴ en lui-même. Les « habitants-fabricants » mettent en avant la prise de risque de construire dans un « *quartier quasiment inhabité* », qui « *ressemble à un chantier* ». Ils n'ont de cesse de relever le fort engagement et l'implication que nécessite une telle aventure, sinon *une telle entreprise* ; de telle sorte qu'il n'est pas incohérent de dire que les producteurs non professionnels partagent avec les producteurs professionnels des dispositions « entrepreneuriales ».

⁵¹³ M.O., habitant d'une villa-éco à Ennakhil, 13/07/2009.

⁵¹⁴ Cet extrait d'entretien en est un exemple : « *Y avait un risque, je doutais du quartier au départ, mais on voulait de l'espace, être loin du monde, tout en sachant qu'ici cela allait devenir le centre de Marrakech* » (M.O., ibid.)

Finalement, les efforts réitérés des promoteurs publics et privés pour réduire l'auto-production par les ménages à la portion congrue, efforts qui passent par la diminution de lots destinés à l'auto-construction et à la mise en place de dispositifs ou de produits qui permettent de placer les candidats à l'autopromotion aux phases du procès de fabrication qui arrangent les promoteurs⁵¹⁵, ont été couronnés d'effets. Ainsi, même si en première lecture l'autoproduction donne à voir le processus de fabrication de l'urbain par « le bas », son évolution et les espaces où elle prend encore place renseignent aussi sur les stratégies monopolistiques de la fabrication « par le haut » des espaces résidentiels. Et ce sont les catégories sociales intermédiaires qui en ont été les plus affectés, car le logement de haut standing, comme l'est la villa sise sur des larges parcelles, demeure encore largement auto-produit tout comme l'habitat précaire.

Conclusion

Au cours des années 2000, à Marrakech l'atmosphère des milieux de l'immobilier est en pleine effervescence. Le secteur de l'immobilier est pris d'une grande agitation, celle-ci touche l'ensemble des producteurs, si bien privés que publics. L'ERAC-Tensift multiplie et diversifie ses programmes, augmente l'envergure de projets préalablement modestes et teste des nouveaux produits immobiliers. Les promoteurs privés déjà connus sur la place amplifient leurs investissements à Marrakech grâce à la mise en place de nouvelles procédures de PPP (Jamaï, Addoha, Chaabi). Des petits acteurs économiques qui n'étaient pas promoteurs se mettent à le devenir et à construire à Marrakech. Certains ménages profitent des nouvelles facilités de prêts pour acquérir des lots et auto-construire ou auto-produire.

Par l'étude des procédés d'Al Omrane, du parcours et manières d'agir des chefs d'entreprise qui ont construit à Marrakech les résidences situées dans les quartiers que nous avons retenus pour notre travail, il est montré que l'État, à travers ses différentes instances (le Roi et le gouvernement, le ministère de l'Habitat, le ministère des Finances, les OPH...), a participé à l'émergence, tout d'abord, des entrepreneurs dans l'immobilier puis d'un groupe professionnel, sinon d'une *classe d'hommes d'affaires*, dont le rôle est présenté par ses propres membres et par les pouvoirs publics comme socialement utile et indispensable à l'économie. Composée de promoteurs immobiliers aux

⁵¹⁵ Comme la villa-éco est vendue semi-finie, le promoteur est dégagé des contraintes de finitions (tâches exigeantes par rapport aux gros œuvres qui se prêtent plus à une production industrielle) et ainsi de diminuer le prix à la vente et d'accélérer la rotation de son capital immobilier.

profils variés – « *dont certains sont devenus richissimes grâce à un régime fiscal dérogatoire* » (Zaki L. 2011, p.255) – cette classe exerce sur le(s) politique(s) une influence qui ne cesse de croître grâce à son lobbying et à l'action de ses organisations professionnelles de mieux en mieux structurées et de plus en plus efficaces, lesquelles se justifient au nom de la défense de « l'entreprise citoyenne ». Malgré la prédominance symbolique et économique de ce groupe professionnel dans le champ de la production de logements à destination des classes moyennes, les quartiers résidentiels de Marrakech étudiés n'en témoignent pas moins du dynamisme de la petite et moyenne promotion et d'un maintien relatif de l'autoproduction à Marrakech. Cette dernière, cependant, en comparaison de ce qui prévalait dans les années 1960-1990, se situe aux phases situées en aval du processus de fabrication (les acteurs dominants cherchent à la placer de préférence à la phase de la finition).

Le procès général de fabrication des zones et des logements est simple et connu : il s'agit de la promotion, conception, réalisation, et commercialisation. Les acteurs de l'immobilier décrits dans ce Chapitre prennent en charge une ou plusieurs opérations de ce processus. Les opérations constituent des cartes redistribuables selon l'évolution de la situation économique, interne et externe des acteurs et de leur position dans le champ de production réglementaire du logement. Les différentes opérations du procès de fabrication sont diversement réparties entre les protagonistes : du couple « propriétaire du terrain-*maâlem*⁵¹⁶ », on est ainsi passé à une combinaison complexe de « financiers-promoteurs-architectes-bureaux d'études-entrepreneurs-publicitaires ». En effet, la distribution des opérations, subséquente à une diversification des intervenants dans l'acte de bâtir, n'a rien « de naturel » : la meilleure preuve en est que certains protagonistes de la liste sont parfois absents et, que, aujourd'hui, le promoteur peut rester seul à remplir les tâches de tous ceux, qui en d'autres cas, sont appelés à collaborer avec lui. Ainsi, quand les acteurs changent, les opérations demeurent.

Aussi, au cours de ce processus de fabrication des zones et des logements, malgré l'apparente diversité des promoteurs, de leurs façons de procéder et de s'organiser, l'analyse de leurs pratiques révèle des modes opératoires relativement similaires. Les modes d'action qui évoluent, quelle que soit la taille du promoteur, et même si cela s'effectue avec une intensité et à une vitesse différente, révèlent ainsi l'évolution structurelle secteur : les stratégies de vente et, plus particulièrement, les stratégies commerciales et marketing sont devenues beaucoup plus *offensives*. Celles-ci participent des attentions accrues que les professionnels portent au marché et aux clientèles, tant du point de vue de « l'offre-produit », comme on dit dans le jargon du métier, que de celui des techniques de vente. Contrairement à ce qui a été observé en France (Développement et Construction, 2012) – ou

⁵¹⁶ Artisan ou maître ouvrier dans le métier du bâtiment.

même en Inde (Dupont V., 2001) ou aux États-Unis (Capron G., 2006) , ces changements sont venus en premier lieu des opérateurs du secteur *public* (Al Omrane et CDG) en quête de performance et de résultats financiers ce qui les conduit à se positionner en « locomotives » ou en pionniers de la promotion immobilière (en inventant des produits, par exemple).

Après avoir longtemps « *surfé sur la vague d’une clientèle captive sans trop s’interroger sur ses besoins* », la première stratégie lisible dans l’évolution du métier de promoteur est sans nul doute celle de « *mieux coller aux attentes de la clientèle* »⁵¹⁷ pour reprendre les termes d’un des agents d’Al Omrane Marrakech. Cette stratégie se décline au travers plusieurs dispositifs :

- Dès la conception du produit, la prise en compte, par ces opérateurs, de la segmentation des catégories sociales intermédiaires en raison des différents segments, qui en son sein s’entrecroisent, telles que « les clients éloignés » (les nationaux non marrochis, les MRE, les étrangers), les « investisseurs particuliers », les « citoyens exigeants », les « seniors », etc.
- L’effort d’objectivation des attentes de ces clients potentiels appartenant à des catégories différentes ; cet effort s’exprime par la réalisation d’études de marché, puis de satisfaction de clientèle.
- La diversification de l’offre pour mieux atteindre les différentes cibles et de mieux répondre à leurs besoins : alors que « *le logement collectif privé constituait jusqu’il y a peu l’unique marché des promoteurs privés* »⁵¹⁸ et que la production publique agissait sur un spectre un peu plus large en ajoutant la construction d’habitat individuel en bande à celui de l’habitat collectif aujourd’hui, l’action des promoteurs marocains s’est diversifiée notablement ces dix dernières années, la palette des types de produits vendus s’est élargie aussi bien de ceux qui émanent des promoteurs du secteur public que de ceux du privé ; en outre, elle concerne toutes sortes de catégories de logement (faible « vit », ⁵¹⁹social, moyen et haut standing, luxe). On peut citer, à titre d’exemple, des faits qui auraient été improbables il y a quelques années : l’opérateur public de l’habitat réalise ainsi aujourd’hui des résidences fermées avec des villas de haut standing destinées, selon le promoteur public, à faire office de résidences secondaires pour les membres de la classe moyenne rabatée ou casaoûie (comme la résidence Borj Ennakhl, cf. Chapitre 2) ; le secteur privé s’est engagé dans la construction de

⁵¹⁷ Mme H. Benjelloun [Directrice de Pack Energy] nous le dira en des termes plus marketings : « je souhaite investir dans des projets immobiliers innovants avec l’ambition d’inventer *de vrais concepts de vie qui fassent écho aux aspirations de ceux qui s’y projettent* » (Entretien réalisé au SMAP Immo 2013, à Paris, souligné par nous).

⁵¹⁸ Effina D., La production de logement au Maroc : des nouvelles tendances, *L’Economiste*, 12/01/2007

⁵¹⁹ Faible VIT = Faible Valeur Immobilière Totale, à savoir des logements vendus à 140 000 DH qui étaient, jusqu’en 2012, accessibles aux « occupants d’habitats menaçant ruine et des bénéficiaires du programme Ville sans bidonvilles. Viennent ensuite, au second rang, le personnel et agents de sécurité et les fonctionnaires à revenu modeste, et, enfin, les salariés du privé ainsi que les petits artisans et commerçants » (Site internet Al Omrane).

maisons (comme c'est le cas à Tamansourt pour les groupes Jamaï ou Soukkania) et du « résidentiel touristique » (par exemple, à Ennakhil, la résidence Atlas Golf Resort dont le développement du programme est réalisé par Excellia).

- L'adoption de formats et de formes de logement adaptés à ces clientèles (petit ou modulable, avec une esthétique qui puise dans le vocabulaire architectural local), ainsi que l'installation d'équipements alliant le confort moderne et le charme de l'ancien (digicode, chauffage, cuisine équipée, climatisation, décoration et huisserie « beldi »⁵²⁰), etc.
- La forte individualisation de l'offre avec, par exemple, des logements semi-collectifs qui permettent les entrées individuelles ou qui privatisent des jardinets dans des ensembles collectifs ou bien une offre de logements semi-finis avec la possibilité de recourir ultérieurement à des services de décoration, ce qui favorise la personnalisation du logement : proposition de décoration à la carte, offre de service d'un architecte d'intérieur, etc.

La deuxième stratégie consiste pour les promoteurs à contribuer à lever les freins administratifs et financiers à l'acquisition du logement au titre d'un accompagnement de la clientèle. Les grands promoteurs, en effet, accompagnent dorénavant de plus en plus les acheteurs, principalement les MRE et les étrangers, en leur offrant des services de conseil, notamment pour effectuer les démarches administratives (destinés souvent aux MRE et étrangers) ce qui suppose des relations étroites avec les notaires et les administrations publiques – qui sont d'ailleurs présents aux Salons de l'Immobilier aux côtés des promoteurs. Les promoteurs multiplient également les partenariats avec les banques pour créer « *des formules de financement sur mesure* »⁵²¹, et identifier les avantages fiscaux dont pourraient bénéficier les acheteurs. Pour faciliter le retour sur investissement, certains promoteurs - et pas nécessairement les plus « grands » - proposent également des dispositifs qui facilitent la location en période touristique grâce à des accords noués avec des agences immobilières.

La troisième stratégie est la diversification des techniques de promotion commerciale lesquelles se rapprochent de plus en plus de celles d'autres univers professionnels tels que la grande distribution, l'industrie, le tourisme.

- Les professionnels font des offres spéciales promotionnelles, par exemple pendant les Salons, à l'occasion de la saison « été » ou de celle d'« hiver », etc. Comme dans le secteur de la grande distribution, les promoteurs les mieux placés développent des « marques » comme Excellia ou Prestigia, selon le type de produit (social, résidentiel touristique) pour être mieux identifiés et reconnus par la clientèle potentielle.

⁵²⁰ A la mode campagnarde.

⁵²¹ Livret commercial « Les Colombiers », *Pack Energy*, p.3.

- Ils ont également recours à des techniques marketing plus sophistiquées, du type « marketing direct » : une gestion plus personnalisée et suivie dans la durée de la clientèle, des mailings ciblés, un élargissement de la couverture médiatique, des interventions très fréquentes dans les médias, etc. Les petits promoteurs s’adaptent eux aussi en proposant une gamme de services personnalisés grâce à la relation interpersonnelle qu’ils établissent avec le client.
- En outre, les promoteurs qui travaillent à Marrakech puisent largement dans les techniques de communication de l’industrie du tourisme. Ainsi, pour fabriquer le contenu de leurs messages publicitaires, ils recourent à un effet de contamination métonymique du contenu (qu’est l’habitat) par un contenant travaillé par la rhétorique de « l’enchantement » généralement propre aux opérateurs touristiques (« mystérieuse » Marrakech, etc.). Et sur un autre plan, l’organisation de leur communication se fonde sur le développement des manifestations de type « salon, foire » dans les différentes villes marocaines et à l’international⁵²².
- À l’instar du monde de l’industrie, les grands promoteurs prennent conscience de l’importance du management par la qualité et des avantages qu’ils peuvent en tirer tant du point de vue de l’organisation de la production que de la valorisation de leur image. Ce dernier registre marque là aussi une évolution assez significative des modes de vente et de communication (et donc des modes de faire⁵²³) des démarches de qualité à des fins de valorisation de leur savoir-faire et afin d’instauration d’une relation de confiance et de sécurité avec le futur acquéreur. À ce titre, les grands promoteurs et, progressivement, les promoteurs de taille moyenne s’engagent et valorisent auprès du client la certification ISO 9001, la charte FNPI et créent eux-mêmes une charte de qualité pour leurs marques.

Toutes ces stratégies participent inévitablement de *l’augmentation de la force de vente* des promoteurs et, ce faisant, du renforcement de leur prééminence dans le champ de production des logements, une prééminence qui s’exerce particulièrement aux dépens des autoproducteurs.

Malgré l’inégalité des positions des acteurs de l’immobilier dans ce champ de production, du fait de leur différence structurelle (organisationnelle) et de l’écart impressionnant qui affecte leurs moyens financiers, tous sont animés d’un *esprit d’aventure* qui s’exprime au travers la

⁵²² A ce titre, l’énoncé du salon international de l’immobilier SMAP Immo porte le sous-titre « l’art de vivre au Maroc » qui pourrait tout autant constituer le sous-titre d’un salon organisé par les professionnels du tourisme.

⁵²³ Nous avons montré dans le chapitre que l’ensemble du mode d’action des promoteurs est directement relié à leurs objectifs de positionnement sur le marché et donc à l’image qu’ils cherchent à véhiculer. Et cela, contrairement au petit constructeur local dont le mode d’action est déterminé quasi-exclusivement par les besoins de la production de l’habitat en tant que telle.

transformation en espace urbain de l'espace relativement désolé des pourtours de Marrakech. En effet, tous ces protagonistes se rejoignent par leurs désirs de « faire la ville » en périphérie, autrement dit par le désir de « conquête » de l'espace non urbanisé par leur participation active dans l'urbanisation. Animé également par cet esprit d'aventure, l'ERAC Tensift puis l'opérateur public Al Omrane Marrakech, s'est investi, par exemple, non sans un certain zèle⁵²⁴ dans le méga projet de Tamansourt. Le souci de conquête de la ville sur la campagne s'affirme clairement au travers ce projet qui s'étend sur une commune rurale puisque l'entreprise publique lui donne l'étiquette de « ville nouvelle ». Par ce vocable, et l'abondante littérature que l'organisme produit sur les réalisations d'équipements publics, ce dernier cherche à faire-valoir les caractéristiques urbaines du projet Tamansourt. Les promoteurs privés le font de la même manière ; pour vendre leurs opérations de logement pourtant excentrées, ils ne cessent de venter la situation de « cœur de ville » de leurs programmes résidentiels et du bon accès aux aménités urbaines (équipements, services, etc.) de ces derniers. De leurs côtés, les autoproducteurs s'approprient ce discours sur l'accessibilité du quartier dans lequel ils ont investi⁵²⁵ et se sont activement investis.

Au-delà du discours de « l'aventure » et/ou du « projet » tenu par les protagonistes de la construction, au-delà de leur désir de « faire de la ville », le processus de fabrication nécessite de la part de chacun, dans un secteur désormais devenu très concurrentiel, un important investissement en capital, intellectuel (réflexif), voire affectif pour certains⁵²⁶, comme le nécessite aussi le déploiement des nouvelles stratégies citées ci-dessus. Aussi, les intervenants apparaissent-ils particulièrement *très engagés* dans l'activité de fabrication des logements au-delà même de leur volonté manifeste de « se montrer » et de « se dire » comme tels.

On peut s'interroger sur ce qui dicte cet engagement « exacerbé », de même qu'on peut questionner l'engouement que connaît le secteur, comme en témoignent une forte augmentation du nombre de professionnels et « l'explosion » récente des périphéries urbaines à Marrakech. Si les conditions historiques créées par l'État marocain (Chapitre III) et, en particulier, les facilités foncières et fiscales offertes aux grands promoteurs donnent à penser que l'accès à la propriété d'un logement est un objectif social et que, par là, l'acte de bâtir relève de *l'action publique* – ce que ne cessent de proclamer les grands promoteurs⁵²⁷, l'étude du parcours des protagonistes révèle, dans les faits, les

⁵²⁴ Voir aussi le Chapitre II.

⁵²⁵ Tout comme les habitants.

⁵²⁶ Pour certains promoteurs et autoproducteurs, le registre de la « passion » s'avère récurrent dans le discours de justification de l'implication dans un projet de construction ou dans l'activité immobilière à Marrakech : l'investissement peut relever d'un attachement à la ville de Marrakech, d'une zone de la ville (la palmeraie, par exemple) ou aux « gens » de Marrakech ou une personne en particulier ; d'une passion pour l'acte de construire, d'une passion pour la maison, etc.

⁵²⁷ Par exemple, par le biais des déclarations faites à la presse par le président de la FNPI pour justifier que « notre secteur doit être constamment soutenu et sauvegardé », in *Challenge*, 27/12/2012.

multiples quêtes privées qu’il y a derrière l’activité de production des zones résidentielles en général et des logements en particulier. Pour l’ensemble de ces « aventuriers de l’immobilier », l’une des dimensions de cette quête est d’ordre symbolique : il s’agit de la valorisation de leur image personnelle ce qui va, selon les protagonistes, de l’estime gagnée via la performance d’un établissement public « *vitrine du nouveau Maroc* »⁵²⁸ ou tirée d’une réussite de s’être fait tout seul à la satisfaction de passer pour un entrepreneur bienfaisant. Cette quête d’identité s’accompagne de discours qui servent à améliorer l’image des promoteurs immobiliers qui sont vus comme cherchant à faire du profit sur le dos des autres. Pour les auto-promoteurs, la volonté de faire un « *placement de père de famille* »⁵²⁹ apparaît déterminante, car ce dernier est une forme de thésaurisation visant, en principe, à protéger la famille du besoin. Pour les cadres d’Al Omrane Marrakech, la performance de l’organisme permet une meilleure assise dans les différentes institutions publiques (en gravissant les échelons de la hiérarchie, en migrant vers une autre entreprise publique ou un ministère). Pour l’ensemble des promoteurs immobiliers privés, le souci prioritaire est l’enrichissement économique. Mais à cela s’ajoute, du moins pour les grands promoteurs, la recherche d’un pouvoir politique ou sur le politique (par le déploiement de stratégies de lobbying), avec la possibilité d’utiliser ce pouvoir pour conforter leur position socio-économique. Dès lors, on peut émettre l’hypothèse que la pratique des grands promoteurs privés tend vers une privatisation de l’État au sens d’appropriation et de détournement par des acteurs privés de la symbolique de l’action publique à des fins privatives. En définitive, la fiction de l’intérêt général et la parole d’État semble utilisée pour que des intérêts individuels deviennent les intérêts de l’État.

⁵²⁸ Pour reprendre l’expression de L. Zaki et P.-A. Barthel (2011).

⁵²⁹ On reprend ici à notre compte l’expression de P. Bourdieu *et al.*, *op. cit.*

CONCLUSION

En interrogeant le processus de fabrication « par le haut » des zones résidentielles, nous avons vu que celui-ci se situe au truchement de la lente évolution de la « construction » du champ de la production immobilière réglementaire au Maroc, et de la tumultueuse émergence de la classe moyenne comme catégorie socialement légitime des politiques de l'habitat. Les bâtisseurs s'emploient en effet à viser cette catégorie et ce de deux façons :

- (1) soit, en lui fournissant des appartements tout à fait standard à prix bas (« le logement social » ou dit subventionné) – car une partie des coûts de production est baissée grâce aux diverses aides de l'État,
- (2) soit en proposant des produits immobiliers plus sophistiqués de moyen et haut standing.

À la suite de l'étude qui vient d'être menée, on peut observer que pour les bâtisseurs « la classe moyenne » ne nécessite pas d'être particulièrement et très précisément définie, c'est une *marketing-target* plutôt floue, laquelle est vue de façon différente selon les promoteurs immobiliers. Dans les cas étudiés, pour les producteurs professionnels de l'habitat, elle englobe certains profils de clientèle qui seraient sans doute différents si Marrakech était une ville non touristique. Alors, la classe moyenne des bâtisseurs est la population non riche, mais solvable, venant de Marrakech et des grandes villes marocaines, mais aussi beaucoup de l'étranger. À cette clientèle solvable, que d'aucun considère comme étant « exigeante », sont proposés des produits immobiliers spécifiques : maisons individuelles, résidences fermées, maisons semi-finies, habitat comportant des équipements de loisir, appartements qui comportent des finitions soignées, etc. Toutefois, cette catégorie de clientèle est aussi considérée par les grands promoteurs comme en mesure de s'asseoir sur ses exigences et de se rabattre sur des logements sociaux subventionnés – compte tenu de ses moyens limités, et compte tenu du fait que l'offre en logements du marché de l'immobilier peut être étroite.

Au-delà des questions qui concernent l'identification des cibles des zones résidentielles étudiées et de la manière de les dénommer, il est possible, à partir de l'étude conduite dans cette Deuxième Partie, de tenter quelques montées en généralité en mettant en perspective les résultats empiriques de notre enquête par rapport au concept théorique de champs.

Si l'on considère comme B. Lahire, que le « champ » « *en tant que concept scientifique exigeant, est un cadre sélectif* » qui « *conserve uniquement* » ce qui concerne « *les univers du pouvoir* », les agents étudiés devraient être exclusivement les membres des élites (Lahire B., 2012, p. 162), une partie des acteurs seraient alors exclus de l'analyse. Notre contexte de recherche a eu le mérite de nous obliger

de comprendre dans l'analyse « *les acteurs trop dominés* » qui sont loin « *des grands agents du champ* » (*op. cit.*, p. 164). Les ensembles résidentiels étudiés montrent en effet, que les grands compétiteurs comme Addoha, le Groupe Jamaï, et TGCC Soukkania sont bousculés dans leurs manières de faire par la présence des petits compétiteurs non professionnels. Par exemple, dans le cas de Tamansourt, les grands promoteurs immobiliers privés ont bataillé pour que l'ERAC Tensift limite et reporte l'ouverture de lotissements destinés à l'auto-production. Le boom de l'offre de produits immobiliers semi-finis et la récurrence des discours sur le sérieux et le professionnalisme des grands dirigeants des sociétés de promotion immobilière n'auraient pas lieu si les acteurs dominés, à savoir les petits et moyens promoteurs immobiliers et les autoproducteurs, n'imposaient qu'une concurrence négligeable aux yeux des « agents dominants ». En effet, les « *luttés pour l'appropriation ou pour la rédéfinition du capital spécifique du champ* »⁵³⁰ de la production immobilière que mènent les grands promoteurs immobiliers privés s'opèrent avec et contre les petits et moyens promoteurs, et contre les autoproducteurs. On voit par là que l'analyse en termes de « champ », celui de la production immobilière à partir de cas concrets de production de logements⁵³¹, a tout de même fait entrer dans l'analyse les acteurs non dominants en termes de pouvoir économique et sur le politique.

On peut émettre l'hypothèse que cela tient au fait que le « pouvoir » ne se réduit pas seulement à la capacité des acteurs à hanter les sphères du pouvoir politique, mais concerne également leurs *capacités* à produire des actions qui ont un résultat conforme à l'objet du champ de la production immobilière. La capacité à construire des logements, et donc à témoigner d'un *pouvoir d'action*, n'est évidemment pas réservée aux catégories dominantes. Ce pouvoir est partagé – et il l'a surtout été jusqu'à la fin des années 1990 à Marrakech où les populations solvables et/ou suffisamment organisées (révélant ainsi une forme de « pouvoir ») auto-produisaient la majorité des logements de Marrakech.

Toutefois, on l'a souligné, le pouvoir d'action est de plus en plus inégalement réparti dans le champ de la production immobilière, puisque le producteur public Al Omrane et les grands promoteurs privés ont, en comparaison, d'indéniables facilités à acquérir des terrains de grande taille, à obtenir des dérogations, et à produire en masse des logements.

Le pouvoir détenu par les autoproducteurs dans le champ de production des logements tient probablement au fait que ces derniers sont nombreux, bien plus nombreux que les promoteurs

⁵³⁰ *Op. cit.*, p.162.

⁵³¹ Et quoi qu'en dise B. Lahire qui considère que le concept de champ tend à faire oublier les acteurs dominés et réduirait de ce fait les luttes à celles d'un petit microcosme de privilégiés (2012, p.162, 164)

officiels avec pignon sur rue et que, *de facto*, leurs actes bâtisseurs participent à produire en nombre des logements, et *in fine* participe à structurer en partie le champ de la production des logements.

Cependant, il y a pouvoir et pouvoir. Malgré leur nombre, les autoproducteurs ne sont pas politiquement et économiquement dominants, et par essence, ne forment pas une corporation professionnelle ; de plus, ils n'agissent pas, en tout cas à l'heure actuelle, en groupe de pression⁵³², n'hantent pas les hautes sphères de l'État, et n'influent pas les décisions prises par les gouvernants.

Attentive aux acteurs agissant dans le champ de production immobilière et agit par celui-ci, il nous faut rappeler qu'aux ordres des acteurs dominants, des cadres des grandes sociétés de promotion immobilière publiques et privées, s'activent des cadres et des petits fonctionnaires et des employés des promoteurs immobiliers. Parmi eux, on recense des ingénieurs et des architectes. Mais aussi des publicitaires et des commerciaux dont la place dans le processus de production est de plus en plus importante. Autant dire que sans ces acteurs considérés comme « subalternes », « secondaires », « émergents » selon la théorie des champs, car aux services des « institutions » de l'immobilier et des « grands hommes », le champ de production serait structuré complètement différemment, les résidences fermées seraient inconnues, et le produit « villa-éco » n'aurait jamais été conçu. Si au côté de ces acteurs de l'ombre, ces exécutants qui fabriquent au jour le jour les zones résidentielles, on rajoute les petits promoteurs, des autoproducteurs, et des finisseurs de logement - qui occupent une position de maître d'ouvrage à un moment donné du processus de fabrication des logements mais occupent des positions dominées dans le champ –, on obtient un ensemble assez cohérent de bâtisseurs secondaires ou dominés. La cohérence tient au fait que ceux-ci s'apparentent, bien plus que les agents dominants, aux destinataires de l'habitat qu'ils produisent. En effet, tous ces acteurs non dominants font bien souvent partie des catégories sociales intermédiaires, à qui sont destinés justement les logements.

Donc, si l'on suit la théorie des champs au sens un peu obtu c'est-à-dire en se focalisant sur les manœuvres des agents dominants et des grands hommes, on devrait conclure que les zones étudiées ont été construites par les catégories dirigeantes, l'État et une élite économique qui décident et financent les projets. Mais en vérité, les tâches au jour le jour, y compris les plus stratégiques (comme celles de la vente des logements), sont conduites par une population non riche. Autrement dit, il n'est pas incohérent de dire que les zones résidentielles étudiées sont fabriquées pour les classes moyennes et, en partie directement, par les classes moyennes.

⁵³² Il n'est pas interdit d'imaginer que les autoproducteurs ou les candidats à le devenir revendiquent, dans un contexte social où l'État a seriné que le droit au logement était le droit au bonheur, le droit à (faire) construire eux-mêmes leur logement.

Nous avons également montré que des motivations plus personnelles, telles que les besoins de reconnaissances professionnelles, mais aussi sociales, les quêtes d'honneur, la notoriété, la renommée familiale, etc. sont aussi pleinement parties prenantes du processus de production urbaine. Ainsi, la vérité des pratiques qui concourent à fabriquer des zones résidentielles ne s'explique pas uniquement par la course au profit et par la position des acteurs dans le champ : autrement dit, les producteurs publics et privés des logements ne se réduisent pas à leur « *être-comme-membre du champ* » de production des logements (Lahire B., 2012).

En somme, notre recherche menée à partir des trois zones d'étude montre que le processus bien rodé de fabrication réglementaire de l'urbain impulsé par un urbanisme entrepreneurial – où l'État se trouve en position hégémonique (Chapitre II et Chapitre III) – demeure néanmoins le résultat d'interactions complexes entre les institutions publiques, les individus parties prenantes de celles-ci, les entreprises et les individus impliqués dans celles-ci, et les acteurs dominés. Par conséquent, il est évident que l'analyse de la fabrication urbaine ne serait être complète sans intégrer les habitants et leurs pratiques à la compréhension de celle-ci.

**Partie III. L'univers social et quotidien
des habitants permanents et temporaires
des nouveaux quartiers périurbains de Marrakech**

INTRODUCTION

Ni bidonvillois, ni membres de la jet-set transnationale dont la présence est, en revanche, identifiée en médina ou dans certaines zones de la palmeraie, qui sont ces résidents qui ont élu domicile dans le périurbain de Marrakech ? Des Marrakchis ? Des Européens ? À quels milieux sociaux appartiennent-ils ? Quelle(s) profession(s) exercent-ils ? Quels sont leurs parcours géographiques ? Pourquoi ont-ils choisi de vivre dans des quartiers périurbains réglementaires ? Comment y vivent-ils ? C'est à ces multiples questions qui concernent la composante sociale de l'émergence des nouveaux quartiers périphériques que la Troisième Partie de la thèse s'attachera à répondre.

Ces interrogations trouveront des réponses dans cette dernière partie de la thèse. Elle étudie comment les familles et les individus investissent, matériellement ou symboliquement, les nouveaux espaces périurbains de Marrakech. Par ailleurs, nous chercherons à comprendre les causes de leurs choix spatiaux, qui conduisent à fabriquer « par le bas » le pourtour urbain de Marrakech. Pour ce faire, nous nous proposons d'explorer l'univers social et quotidien des habitants des trois zones d'étude prises comme exemple. Dans cette Troisième Partie, le niveau d'analyse se fera donc, au niveau des familles et des individus, et non pas au niveau des institutions et d'un groupe professionnel, comme cela était le cas dans la partie précédente.

Si, dans le titre, il est question de « nouveaux » quartiers périurbains, c'est parce que, au début des années 1980, le géographe marrakchi M. Sebti considérait déjà que les périphéries de Marrakech connaissaient un phénomène d'urbanisation. Cette « périurbanisation » correspondait au développement, pour ne pas dire à l'explosion, des douars qui constellent les environs de Marrakech⁵³³ (1984). Toutefois, on a montré dans le Chapitre II que les quartiers périurbains dont il est question dans cette thèse ne sont pas semblables à ceux que M. Sebti mentionnait, et ne sont pas imputables aux mêmes phénomènes. C'est ainsi que même si certains douars d'« émanation populaire » continuent à grossir aujourd'hui, voire à s'étendre, et font parfois l'objet d'une restructuration par les autorités publiques⁵³⁴, ils se retrouvent encerclés par des opérations immobilières construites par des producteurs immobiliers. La différence entre ces deux types d'espaces périurbains ne se remarque pas seulement par les aspects physiques⁵³⁵, ou par la nature du processus de leur production, ou encore par les acteurs qui y élèvent le bâti. Elle est aussi révélée

⁵³³ Cf. le Point 1 de la Section A du Chapitre I, lequel revient sur les premières tendances de la recherche urbaine sur Marrakech.

⁵³⁴ Les douars font parfois l'objet d'une destruction par la puissance publique qui dédommage en partie les populations pauvres, et les relogé à Tamansourt. Cette destruction permet à la municipalité de libérer des terres et de les vendre à Al Omrane Marrakech, qui y créera de nouveaux lotissements.

⁵³⁵ La différence entre les morphologies du tissu bâti de ces deux types d'espace périurbain est explicitée dans le Chapitre II.

par le type de peuplement qui y prend place. En effet, le peuplement des ensembles résidentiels récents est très différent de celui qu’observait M. Sebtî. Le géographe soulignait, par exemple, le taux très élevé d’analphabétisme féminin dans les douars⁵³⁶, tandis que nos enquêtes montrent que, au contraire, dans les zones étudiées, la grande majorité des femmes dispose d’un niveau égal ou supérieur à celui du bac. Ces femmes ne peuvent donc pas faire partie de la population urbaine dite « analphabète » dont parle M. Sebtî. En outre, celui-ci recensait dans les douars en forte évolution des populations rurales et des anciennes populations rurales ayant immigré en ville. Les quartiers périurbains que nous étudions sont beaucoup plus mixés socialement : se côtoient des citadins marakchis ou habitants d’autres villes du Maroc, des Marocains résidents à l’étranger, des Européens, des couples mixtes, etc. Cette composition sociale originale en périphérie est « nouvelle » à Marrakech, comme l’est également la présence des ensembles résidentiels destinés à des classes moyennes.

Ainsi, nos enquêtes nous ont rapidement montré que le peuplement des nouveaux quartiers périurbains trouve sa source dans des mobilités qui s’opèrent à différentes échelles géographiques. L’installation en périphérie de Marrakech est, en partie, le fait d’une population de cette ville qui se redistribue localement, population qui a donc réalisé un déménagement intra-urbain que l’on appelle, chez les sociologues et géographes⁵³⁷, « mobilités résidentielles ». Mais d’autres types de mouvement interviennent. En effet, nous avons observé, dans les trois zones d’étude, des populations qui proviennent des petites villes, des villes moyennes ou même de grandes villes de Marrakech. À ces mobilités interurbaines marocaines vient s’ajouter l’arrivée d’Européens, même si elle reste modeste⁵³⁸ – et certainement plus faible qu’en médina. Or, les analyses statistiques exposées par Y. Courbage, sur la base du RGPH de 2004, montrent que les périphéries de Marrakech accueillent peu de population migrante, c’est-à-dire des personnes qui viennent d’autres régions, voire d’autres pays. Les résultats de notre enquête qualitative expliquent *in fine* pourquoi ces mobilités interurbaines et internationales semblent difficilement repérables à partir du seul RGPH⁵³⁹ :

⁵³⁶ Sur la base du recensement de 1994, l’auteur évalue le taux d’analphabétisme féminin à 70% dans les douars situés sur l’ancienne municipalité d’Ennakhil (Sebtî M., p.246, 2009).

⁵³⁷ Cf. Introduction Générale.

⁵³⁸ Une enquête quantitative que nous n’avons pas pu mener par manque de temps reste à réaliser auprès des gardiens et des syndics de copropriété pour établir rapidement des données chiffrées quant à la présence des étrangers dans les quartiers périurbains.

⁵³⁹ L’enquête qualitative que nous avons menée a permis de combiner les éléments suivants : discussion avec les gardiens des résidences fermées et des immeubles ; porte à porte ; entretien non directif avec les habitants. Ce dernier a permis de révéler peu à peu le mode de vie des habitants et les finalités qu’ils donnent à leurs logements (si logement de vacance ou lieu de vie principal où est vécu le quotidien, par exemple). Cependant, même dans le cadre d’une enquête qualitative, il est parfois difficile d’établir où se situe la résidence juridique, à savoir le domicile principal, car la plupart des personnes rencontrées ne répondent pas directement à la question qui porte sur leur domiciliation officielle. Celle-ci semble un sujet particulièrement sensible chez les individus mobiles (y compris les Européens). Cela peut s’expliquer par le fait que

les migrants ne déplacent pas nécessairement leur domicile juridique, ne s'installant parfois à Marrakech que pour des durées (très) limitées, ou sans savoir pour combien de temps.

Ainsi, si l'on ne peut pas dire que tous les enquêtés rencontrés « résident », au sens strict du terme, à Marrakech, on peut toutefois avancer qu'elles « habitent » la ville, leur logement, le quartier périurbain. En effet, si l'on reprend la définition de M. Stock de l'*habiter* « *comme pratique des lieux* », qui insiste sur les actes et la signification (2001 et 2006), ces personnes « habitent », car elles vivent, fréquentent de façon répétitive, « font avec » les différents lieux de Marrakech ; ces lieux ont une certaine signification pour elles. Partant de cette perspective on peut donc dire que, sur les zones de notre étude, il y a des habitants *permanents*, c'est-à-dire ceux qui sont installés à Marrakech dans la durée, et des habitants *temporaires*, c'est-à-dire ceux qui occupent leur logement pendant des périodes limitées de temps.

La présence d'habitants *temporaires* sur les zones d'étude n'a pas été neutre en termes de concept que nous avons mobilisé pour l'analyse. En effet, elle atteste des pratiques de mobilité, d'habitudes de déplacement entre plusieurs villes, voire plusieurs pays. En outre, la localisation périurbaine des quartiers étudiés obligent leurs résidents à beaucoup se déplacer, mais cette fois à l'échelle de l'agglomération et non du pays ou des continents. De fait, la localisation périurbaine, avec ses caractéristiques propres (éloignement, offre de transports et de services...), permet plus ou moins bien la mobilité, en ce qu'elle propose comme possibilités (ou pas) de déplacements et d'activités qui contraignent et incitent à se déplacer. Ce sont pour ces deux principales raisons que dans cette partie de la thèse, nous aurons beaucoup recours à la notion de *mobilité*.

Dans notre travail, les mobilités seront approchées en considérant leur *pluralité*, laquelle est, comme le soulignent les chercheurs en aménagement B. Feildel et D. Martouzet⁵⁴⁰, « *désormais de mise en sciences sociales, pour traduire le caractère protéiforme de ce qui devient de fait moins un phénomène, un comportement observable, qu'un véritable concept, une représentation abstraite et générale, une classe subsumant un singulier* » (2011). Mobilités, donc, dans le sens d'une part, du déplacement dans l'espace physique, celui qui est propre à la *migration* ou la mobilité internationale et interurbaine ou des mobilités pendulaires (domicile-travail) ; mais aussi, dans le sens de déménagements intra-urbains, donc de *mobilités résidentielles*.

Cela étant, comme l'invite à le faire le sociologue B. Montulet (1998), il n'y a pas que l'espace physique qui sera abordé sous l'angle des mobilités, il y a aussi l'espace social, en tant que celui-ci

certaines pratiques de résidence se situent à la lisière de la légalité en termes de durée de séjour autorisé (par le pays de provenance et/ou par le Maroc).

⁵⁴⁰ Dans un article intitulé *La mobilité comme modalité de l'ancrage* (2011).

peut être « physiquement objectivé ». Il sera donc aussi question de *mobilité sociale*. En effet, le peuplement des quartiers périurbains étudiés n'est que rarement séparable de certaines logiques liées à l'acquisition d'une nouvelle position sociale, logiques qui se traduisent par le besoin de certaines familles et de certains individus de devoir affirmer leur mouvement dans l'espace social par des mobilités dans l'espace physique.

Dans notre travail, ces différentes mobilités sont soumises à des déclinaisons via des notions complémentaires qui font écho à deux perspectives de recherches. Des travaux sur les mobilités résidentielles⁵⁴¹, nous reprendrons la notion d'*itinéraires résidentiels*, qui invite à une étude compréhensive de la succession de logements dans lequel a vécu une famille et/ou un individu dans les temps longs. Nous préciserons plus loin comment nous allons utiliser cette notion. Nous reprenons également des mêmes études la notion d'*aspirations résidentielles*, à savoir les désirs que les familles et/ou les individus manifestent en matière d'habitat, dans ses différentes échelles : le logement, le quartier, la ville, les lieux de vacances... Nous aborderons la question de l'*ancrage* que les travaux sur les mobilités résidentielles font très souvent ressortir. Toutefois, nous serons amenée à nuancer, de façon empirique, la notion d'ancrage, en nous référant aux travaux sur les nouvelles formes de mobilités. On verra que pour les habitants mobiles l'ancrage ne signifiera pas immobilisme, ni constance, ni stabilité ou tempérance comme on pourrait le croire (Mincke et Montulet, 2010). Dans les propos qui viendront, la mobilité et l'ancrage formeront un couple qu'il est difficile, voire impossible, de dissocier. De fait, « *l'ancrage peut être pour certaines personnes le point de référence à partir duquel des explorations extérieures se font. Pour d'autres, au contraire, le fait d'être issus de plusieurs lieux, de se sentir « devenir soi-même » en changeant d'espace, peut constituer l'élément fondateur qui leur permet de s'investir en un lieu même provisoirement* » (Rémy, 1996). De fait, les individus les plus mobiles aussi réalisent via leurs nombreux déplacements des formes souvent exacerbées de l'ancrage : comme le souligne Vincent Kaufmann (2008), les moyens de transport toujours plus rapides, divers et nombreux, sont des fois un moyen de préserver et d'entretenir – non sans contraintes, d'ailleurs – différentes formes d'ancrages, fonctionnels ou familiaux, cognitifs ou affectifs. Les paradoxes sur les questions de mobilités sont donc nombreux. Nous verrons, entre autres paradoxes, que certains Européens qui habitent les périphéries de Marrakech « *se déplacent pour se sédentariser* » (Kaufmann, 2008). C'est ainsi que, finalement, au truchement de ces paradoxes que soulève le couple ancrage et mobilité, se joue la question de l'appropriation des lieux (« faire avec » les lieux) (Stock M., 2005). Autrement dit, l'analyse des

⁵⁴¹ C. Lévy-Vroelant (1992), C. Bonvalet et A.-M. Fribourg (1990) et B. Florin (1999).

rapports aux mobilités des périurbains peut conduire à ce qui pourrait apparaître, en première instance, comme un état opposé à la mobilité, à savoir l'« habiter »

C'est donc par la notion de mobilités nous en sommes arrivée à celle des *modes d'habiter*, dont il est principalement question dans le dernier Chapitre (Chapitre VI). Dans notre étude, ce mode n'apparaît plus l'apanage de l'espace localisé en un point particulier, le chez soi au sens physique du terme ou la maison dans laquelle on demeure. L'habiter s'exprimerait donc aussi à travers ses façons « faire-avec » l'espace, notamment par la mobilité. Sans restriction donc de la notion d'espace à la simple « localité » dans laquelle on réside, mais en élargissant son acception à l'espace des flux, de la circulation. En outre, nous observerons que cet espace fait de mouvements et d'une multitude de lieux est le support de sociabilités et pleinement partie prenante de la construction identitaire des enquêtés. En définitive, on pourrait dire, en utilisant les termes proposés par le sociologue A. Tarrius qui travaille sur différentes catégories de populations à forte mobilité⁵⁴², que cette conception de l'habiter que nous utiliserons impliquera d'appréhender le « territoire circulatoire » des protagonistes (2004), et pas seulement leur domicile en tant qu'espace habité par eux et qui serait le seul dans lequel ils s'identifient⁵⁴³.

Par ailleurs, puisque dans cette partie nous cherchons à mieux connaître les habitants des opérations immobilières destinées aux classes moyennes, on pourrait s'attendre que nous nous avançons vers une définition des « classes moyennes ». En réalité, il n'en sera rien. La classe moyenne sera pour nous un objet, aucunement une finalité. Dans la partie précédente, nous avons vu comment cette catégorie sociale était devenue peu à peu une catégorie du discours politique et du discours commercial des promoteurs publics et privés. Dans une perspective semblable, nous verrons, dans le Chapitre V, que la classe moyenne s'avère une catégorie du discours des habitants. L'analyse de cette catégorie discursive nous permettra de saisir comment les habitants du nouveau périurbain, que nous appellerons parfois périurbains, perçoivent leur position sociale. Nous verrons

⁵⁴² Par exemple, les élites professionnelles européennes circulantes et les vieilles diasporas juives et italiennes organisées en réseaux d'hommes aux activités d'entrepreneurs commerciaux, d'avocats, de conseillers techniques,...

⁵⁴³ Selon A. Tarrius, « *tout espace est circulatoire, par contre tout espace n'est pas territoire. La notion de territoire circulatoire constate une certaine socialisation des espaces supports aux déplacements. Les individus se reconnaissent à l'intérieur des espaces qu'ils investissent ou traversent au cours d'une histoire commune de la migration, initiatrice d'un lien social original. Ces espaces offrent les ressources symboliques et factuelles du territoire. Cette notion introduit donc une double rupture dans les acceptions communes du territoire et de la circulation ; en premier lieu elle suggère que l'ordre des sédentarités n'est pas essentiel à la manifestation du territoire, ensuite elle s'inscrit en faux par rapport aux conceptions logistiques des circulations, des flux, pour investir le mouvement spatial des sens du social. [...]. La mobilité spatiale exprime dès lors bien plus qu'un mode d'usage des espaces, le déplacement d'un lieu d'activité à un autre lieu d'activité, mais aussi des hiérarchies sociales, des reconnaissances qui donnent force et pouvoir [...]. Le déplacement n'est pas l'état inférieur de la sédentarité, la malédiction de l'errance, ou encore l'inconsistance de flux humains relevant de lois balistiques ; il confère au nomade un pouvoir sur le sédentaire : la connaissance des grands chemins qui, menant d'un centre à l'autre, sont eux-mêmes condition de la concentration-diffusion des richesses matérielles et immatérielles, donne force sur l'ordre des sédentarités, et plus précisément sur sa réification première, l'espace urbain » (op.cit.).*

ensuite *comment peut se composer* une population qui se situe dans une position sociale intermédiaire et qui s'avère, objectivement (au fil des résultats de nos enquêtes), non riche, mais solvable. Cette *composition sociale* « de l'entre-deux » apparaîtra complexe et floue, de telle sorte que l'étude des modes d'habiter, effectuée dans le dernier chapitre, permettra de mieux la cerner, grâce à l'identification des pratiques quotidiennes et extra-quotidiennes de *certain*⁵⁴⁴ de ses membres.

Finalement, on peut se demander pourquoi les résidents permanents et temporaires choisissent d'habiter en périphérie, fréquentent plus intensément tel espace public plutôt que tel autre, se préoccupent plus ou moins de leur jardin, deviennent hypermobile et cumulent les logements. Ces interrogations reviennent à interroger à un niveau, autre que celui des contingences, les choix des espaces que les individus font au jour le jour. Pour ce faire, nous reviendrons sur les itinéraires résidentiels des habitants qui ont été présentés dans le chapitre précédent et nous servirons de la notion des *affects* que ces premiers ont structurés. Les affects sont les dispositions affectives élémentaires, et elles s'opposent, sur un plan théorique, à ce qui relève de l'intellect, et elles ne sont donc pas spontanément conscientisées par les individus. Concrètement, c'est donc aux émotions, aux peurs, aux aversions et aux désirs auxquels il s'agit de laisser une place dans l'étude du processus de fabrication de la ville à la périphérie de Marrakech. Le mode d'habiter demeure en effet un *objet de désirs* – et donc d'affects – qui nourrit l'imaginaire individuel et social, se nourrit des valeurs et mythologies qui infusent la société, des mémoires individuelles, et sociales. En définitive, la notion d'affects permet de mieux saisir pourquoi les instances idéelles, les représentations ou l'ordre symbolique des choses sont si efficaces dans l'ordre des choses physiques, autrement dit, comment les affects peuvent avoir un effet performatif, et donc produire des espaces, fabriquer de la ville.

Pour comprendre l'univers social et quotidien des habitants au travers les concepts et notions présentés ci-dessus (classes moyennes, mobilités, itinéraires résidentiels, aspirations résidentielles,

⁵⁴⁴ Si nous formulons les choses en disant « comment *peut* se composer une population de l'entre-deux social » et en parlant de « *certain* membres de cet entre-deux », c'est parce qu'il nous semble que la position sociale de l'entre-deux au Maroc se compose d'autres mondes sociaux que ceux qui sont présents sur les zones d'étude. On peut citer, par exemple, des familles non riches mais solvables dont la caractéristique est de se montrer plus pieuses que celles que nous avons rencontrées dans les trois zones d'étude. Il est fort probable que les familles pieuses se différencient de celles que nous avons rencontrées par le fait qu'elles comportent un plus grand nombre d'enfants. Nous avons rencontré de telles familles dans le quartier périurbain de Mhamid ou le quartier péricentral de Daoudiet. Et, il est fort probable aussi que, dans ces familles, les modes d'habiter comportent un rapport plus classique à l'ancrage, avec un attachement assez fort au quartier d'habitation, et à la mosquée de ce quartier. Toutefois une étude sur la diversité des éthos des populations de l'entre deux social reste à faire à Marrakech pour le vérifier. Cette étude se confrontera très probablement à la complexité qu'introduisent les infinies nuances qu'apportent les individus dans les familles marocaines, car nous verrons que les résultats de notre étude nous conduisent à penser que ces derniers ont des comportements de plus en plus différenciés.

mode d'habiter), la méthode d'enquête repose, d'une part, sur l'observation *in situ*. Nous nous sommes « installée » à différents postes d'observation de la vie quotidienne et sociale situés au sein des zones d'étude : dans les espaces publics (qui sont, pour l'essentiel, des terre-pleins centraux qui séparent les voies), les cafés (El Izdihar, Ennakhil) et de petits marchés (Ennakhil), ainsi que dans les parties communes des immeubles et résidences fermées (El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt). En outre, à maintes reprises, nous avons sillonné à pied, en bus, en taxi, en moto et en voiture, tous les axes des quartiers étudiés pour observer les pratiques dans l'espace public. Nous avons également passé du temps auprès de deux familles originaires de Marrakech avec qui nous avons partagé les activités quotidiennes (les courses, la cuisine, le bain au hamam, les promenades, etc). L'une habite à El Izdihar et l'autre à Ennakhil. D'autre part, nous avons réalisé du porte-à-porte pour mieux connaître la situation sociale des habitants, les raisons de leur choix résidentiel, leurs pratiques quotidiennes et extra-quotidiennes. Ces enquêtes utilisent la technique de l'entretien semi-directif. Notre corpus est composé de soixante-dix entretiens : 53 ont été réalisés auprès des habitants (53)⁵⁴⁵ et les 17 autres se répartissent entre les commerçants des quartiers étudiés (habitants sur place ou non) les gardiens (de maisons, d'immeubles, de résidences fermées, des chantiers), les femmes de ménage, les chauffeurs de taxi, et les chefs de chantiers (puisque ces quartiers sont en construction). Avec la grande majorité des habitants, les entretiens furent effectués en français, ce qui est d'emblée la preuve que ces populations ont un certain niveau d'éducation. Avec les gardiens, femmes de ménage, chauffeurs de taxi, les entretiens (spontanés) ont été réalisés en arabe dialectal⁵⁴⁶, soit par moi-même de manière solitaire, soit avec l'aide de personnes de connaissance. L'arabe dialectal marocain que nous avons appris en début de thèse a permis un relatif contrôle des traductions proposées par mes interprètes. On a rencontré de grandes difficultés à « attraper » les habitants permanents et temporaires. Les premiers parce qu'ils travaillent beaucoup et en dehors du quartier de résidence du fait de la localisation périurbaine. De plus, les horaires de présence de ces actifs, à savoir le soir, correspondent difficilement aux horaires possibles de l'enquête, car les zones d'étude sont difficilement accessibles le soir sans voiture. En effet, nous ne disposions pas d'une voiture, car nous circulions avec tous les transports collectifs possibles qui se réduisent comme une peau de chagrin une fois la nuit tombée. Une autre possibilité était de rencontrer les habitants durant le temps de midi. Toutefois, celui-ci s'est souvent avéré être un moment où les personnes ne souhaitaient pas être interrogées, car il correspond souvent au seul repas de la journée pris en famille (il est fréquent que les Marrakchis ne déjeunent pas dehors et rentre à leur domicile). Ensuite pour les seconds (les habitants temporaires), n'étant là qu'une partie de l'année, comme nous, il

⁵⁴⁵ Le guide d'entretien destiné aux habitants est situé en Annexe n°4.

⁵⁴⁶ Bien que notre maîtrise de l'arabe dialectal marocain soit partielle.

nous fallait souvent compter sur une heureuse synchronicité pour les rencontrer. Toutefois, l'été, était une période propice pour enquêter auprès des MRE, lesquels semblent répondre à des pratiques vacancières plus ritualisées que les Européens. D'une manière générale, les samedis et dimanches étaient les jours les plus propices pour réaliser les enquêtes. Toutefois, en ces jours favorables, les rayons du soleil pouvaient être très intenses à Marrakech (à la limite du soutenable). Aussi, les espaces périurbains étant peu ombragés, il a parfois été difficile de rester une journée entière sur le « terrain » alors que, en même temps, les difficultés d'accès (manque de transports publics) réduisaient la possibilité de s'y rendre plusieurs fois par jour ou de « couper en deux » les journées d'enquête.

Pour cerner les caractéristiques socio-démographiques des habitants, nous n'avons pas demandé à ces habitants de but en blanc : « Quel âge avez-vous ? » ou « quelle profession occupez-vous ? », car ces questions avaient créé des méfiances lors de nos premières tentatives qui se sont avérées infructueuses. Les réponses sont, finalement, arrivées lorsque nos questions ont porté sur les « itinéraires résidentiels ». En effet, nous avons utilisé les notions de « mobilités résidentielles » et « d'itinéraires résidentiels » sous la forme d'« outil » comme nous l'a vivement suggéré B. Florin⁵⁴⁷. Elle s'en explique d'ailleurs dans un article intitulé *Les recherches françaises en sciences sociales sur les mobilités résidentielles : quelques pistes de réflexion* (2008), lequel entreprend un effort de généralisation sur les mobilités résidentielles. Procéder ainsi a pour vertu de combiner les avantages du film et de la photographie : d'un côté, il devient possible de se situer dans une perspective dynamique, qui est celle du statut et des conditions sociales des ménages enquêtés, car l'on peut cerner de quels milieux sociaux proviennent les habitants et, d'un autre côté, on peut aussi les situer dans leurs environnements socio-économique d'aujourd'hui. Avec une telle boîte à outils, on comprendra, s'il fallait encore le préciser, que notre démarche est résolument qualitative.

Ainsi, l'analyse des itinéraires résidentiels des personnes que nous avons interviewées permettra de mieux saisir qui sont les habitants de cet espace périurbain. L'histoire de vie des individus qui se lit au travers des itinéraires résidentiels permettra d'identifier les origines culturelles et sociales des habitants d'El Izdihar, de les situer socialement et économiquement dans la période actuelle de leur vie, de percevoir la diversité et les similitudes des itinéraires et donc, des habitants entre eux.

Les itinéraires résidentiels sont extraits des entretiens que nous avons réalisés dans les trois zones d'étude entre février 2006⁵⁴⁸ et juin 2013. Les questions et les relances effectuées lors des entretiens

⁵⁴⁷ En effet, B. Florin a une longue expérience des itinéraires résidentiels en tant qu'outil notionnel. Par exemple, elle l'a abondamment utilisé à l'occasion de son travail de thèse, laquelle s'intitule *Itinéraires citadins au Caire : mobilités et territorialités dans une métropole du monde arabe* (1999).

⁵⁴⁸ A cette période, nous étions inscrite en Master II.

nous ont permis de retracer l'itinéraire résidentiel de l'interviewé, mais parfois - en partie - celui de sa famille.

Le temps disponible par interview et la méfiance des interlocuteurs à l'égard de notre travail ayant été variables, on a donc obtenu différents degrés de précisions quant au contenu des itinéraires résidentiels. Nous constatons que la faible disponibilité des personnes – car dans ces quartiers la majorité des personnes travaille – et la méfiance des interlocuteurs jouent sur le degré de précisions des informations obtenues. Nous constatons que les habitants de ces quartiers présentent des itinéraires résidentiels complexes du fait de l'imbrication avec l'itinéraire résidentiel et social du reste de la famille de l'interviewé. En somme, les informations à acquérir pour une bonne compréhension des itinéraires nécessitent des entretiens précis et, donc, nécessairement longs. La durée de l'entretien étant difficilement extensible, du fait de l'indisponibilité de la population, et pour que la confiance puisse s'installer, il nous est paru incontournable de pratiquer des passages répétés. Dans le cas d'un itinéraire fortement imbriqué à celui du reste de la famille, nous avons parfois eu l'occasion de questionner d'autres membres de la famille. Cela dit, dans les deux chapitres qui suivront, les itinéraires résidentiels ne seront pas présentés tels quels, c'est-à-dire que les étapes des trajectoires des individus sont directement intégrées dans l'analyse. Toutefois, nous avons inséré un tableau qui récapitule l'itinéraire de quelques personnes (Tableau 8).

Il nous faut également préciser que l'étude du peuplement de la zone d'étude n°3, Tamansourt, nous a posé un problème majeur, puisque celle-ci était très faiblement habitée. Et les quelques personnes qui y habitent n'étaient que rarement là quand nous y étions, puisque nous menions les enquêtes en journée, et que, selon les gardiens, les personnes n'étaient présentes que le soir. Ils nous ont confié que ces habitants étaient composés de MRE, de couples mixtes, et des étrangers qui ne venaient que quelques fois dans l'année. Subissant cette situation imprévue, nous avons cherché à rebondir en rencontrant des familles qui souhaitaient acheter à Tamansourt. Ainsi, contrairement aux deux autres zones d'étude (Ennakhil et El Izdihar), nous avons finalement interrogé des clients dans les bureaux de vente des promoteurs immobiliers et fait des visites de logements-témoins avec eux. Cela nous a permis de mieux cerner les profils sociaux des personnes intéressées par les produits immobiliers de moyenne gamme de la ville nouvelle⁵⁴⁹ ; et d'identifier ce qui apparaissait « désirables » dans ces produits. Dans l'analyse, nous n'avons pas créé une partie spécifique concernant les « clients » de Tamansourt, car, en général, leurs profils rejoignent les habitants que nous avons identifiés à El Izdihar et Ennakhil.

⁵⁴⁹ Cf. Chapitre II.

L'analyse des entretiens s'inspire des propositions méthodologiques de H. Raymond et N. Haumont (2001 [1966]). Cette méthode consiste à décortiquer la « matière » que représentent les propos des habitants. En la suivant, nous avons, dans un premier temps, séparé dans le discours de l'habitant, tous les éléments susceptibles de signifier quelque chose, *les signifiants*. Le « déménagement », la « maison », « l'appartement », la « résidence fermée », la « petite famille » (et les enfants), la « grande famille », le « quartier », les « voisins », les « étrangers », « Marrakech », la « médina », le « travail », l'« école » (les « études »), la « nature », la « campagne », la « ville », le « jardin », les lieux de vacances (« x » = nom de la ville ou du pays), les commerces (« x » = nom du commerce ou le type : « traditionnel », « moderne ») sont les principaux signifiants. Le reste des énoncés forme des assertions qui expriment *un signifié* à savoir la façon dont est vécu et est perçu le signifiant. Cette méthode permet d'extraire les significations que chaque interviewé attribue à l'espace (géographique, vécu, social) et permet de décrypter, du moins en partie, le(s) sens du choix de l'espace résidentiel et des lieux de vie du quotidien et du hors-quotidien.

Dans le premier chapitre de cette Troisième Partie, nous établissons les caractéristiques démographiques et sociales des habitants de ces périphéries proches de Marrakech. Malgré l'étonnante diversité sociale qui transparaît des parcours socio-résidentiels, ces derniers n'en font pas moins ressortir un certain nombre de constantes : labilité des itinéraires résidentiels, bifurcation des parcours familiaux et/ou professionnels, irrésistible quête de promotion sociale. Les aspirations résidentielles et les intentionnalités vis-à-vis de l'accès à un bien immobilier sont ensuite étudiées dans ce chapitre puisqu'elles s'inscrivent à la fois dans les caractéristiques des familles et leur parcours résidentiels. Celles-ci seront mises en miroir avec les propositions matérielles et symboliques des promoteurs immobiliers.

Ainsi, dans le deuxième chapitre de cette partie – à savoir le sixième et dernier chapitre de la thèse, on pénètre dans la dimension spatiale des pratiques des habitants pour faire ressortir les modes d'habiter des nouveaux quartiers périurbains qui impliquent des formes d'ancrage très variables et, souvent, une grande mobilité. En fin de compte, on s'interroge sur ce qui structure la « fabrique des modes d'habiter » (Morel-Brochet A. et Ortat N., 2012). Les préférences spatiales que traduisent le choix résidentiel et les modes d'habiter révèlent la force de configuration de l'expérience individuelle, familiale et sociale et, par voie de conséquence, des *affects*. C'est au travers ces derniers que les représentations et mythologies collectives sur l'habitat et l'habiter, lesquelles sont largement réactivées par la publicité et les médias, influencent les modes d'habiter des individus.

CHAPITRE V

DES HABITANTS NI VRAIMENT RICHES NI VRAIMENT PAUVRES AUX DES MOBILITÉS RÉSIDENTIELLES « CHOISIES »

Qui habite cette périphérie « destinée aux classes moyennes » par les opérateurs de l'habitat ? On l'a vu dans le Premier Chapitre, la réponse à cette question simple ne peut, en tout cas pas directement, s'appuyer sur la littérature qui étudie la population de Marrakech, car celle-ci, a été ces dernières années davantage attentive aux fluctuations sociologiques des quartiers centraux de la ville rouge (cf. Chapitre I). Toutefois, pour saisir l'évolution récente des populations des périphéries urbaines, il est possible de se référer à deux enquêtes réalisées au cours de la décennie 2000, celle de J.-F. Troin et celle de M. Sebti. Les relevés de terrain faits en 2001 par J.-F. Troin (Carte 3), montrent que la zone d'El Izdihar, correspond à un quartier « ouvrier » ; et la zone d'Ennakhil, un quartier « pauvre » (2002). Le traitement des résultats du RGPH 2004 élaborés par M. Sebti va dans le même sens que l'identification sociologique proposée par J.-F. Troin. Par exemple, si l'on suit M. Sebti, la zone d'El Izdihar et la zone d'Ennakhil connaîtrait un analphabétisme masculin de 31% (2009, p.348). Le peuplement de Tamansourt n'est, quant à lui, pas abordé par ces auteurs puisqu'il est postérieur à leurs travaux : les habitants à occuper des premières opérations immobilières sont arrivés en 2007/2008 et, de toute façon, la commune rural d'El Harbil est en dehors des zones étudiées par J.-F. Troin et M. Sebti qui ont concentré leur attention sur le périmètre urbain.

Pour notre part, lorsque nous avons réalisé nos toutes premières enquêtes de terrain dans les périphéries de Marrakech, dans le cadre du Master II, en 2006, nous n'avions presque pas rencontré d'hommes vivant à El Izdihar n'ayant pas de diplôme, donc ne sachant pas lire, ni nous n'avons véritablement interrogé « d'ouvriers »⁵⁵⁰ comme aurait pu le laisser penser les analyses des deux géographes. Certes, nous avons rencontré, par exemple, un garagiste, un menuisier, et un chauffeur

⁵⁵⁰ Cette différence dans les résultats d'enquêtes peut s'expliquer de deux façons. En ce qui concerne les observations de J.-F. Troin, celles-ci ont été réalisées alors que les programmes immobiliers n'existaient pas encore à Ennakhil, seuls les douars étaient visibles, d'où l'idée de « quartier pauvre ». Et, à El Izdihar, le lotissement avait été pensé par l'ERAC, comme on l'a dit dans le Chapitre II, pour toucher les ouvriers susceptibles d'aller travailler dans la zone industrielle de Sidi Ghanem qui le jouxte. D'où l'idée de « quartier ouvrier ». Mais, on a vu dans le Chapitre II qu'en 2003 l'opérateur l'habitat a dû revoir sa population-cible car les lots ne se vendaient pas ainsi que les appartements qu'ils avaient construits. C'est à l'occasion de cette nouvelle nécessité que l'ERAC a « testé » le produit villa-éco en résidence fermée et qui s'adressait, selon lui, à « la classe moyenne ». En ce qui concerne les caractéristiques sociales qui ressortent des travaux de M. Sebti, ces derniers sont basés sur une approche statistique à l'échelle des annexes administratives. Or, les annexes administratives dans lesquelles se situent la zone d'étude d'El Izdihar et Ennakhil présentent de nombreux douars densément peuplés qui présentent des taux d'analphabétisme élevés, ce qui, vraisemblablement, fait basculer les moyennes statistiques des deux annexes administratives. Il ressort donc que l'enquête qualitative paraissait appropriée dans le contexte de notre problématique.

de taxi, mais ces derniers, qui « travaillaient à leur compte » et étaient leur « propre patron » ; or, ils nous ont confié être propriétaires de plusieurs maisons, pour les deux premiers, et d'une villa, pour le dernier. Donc, les travaux de M. Sebti et de J.-F. Troin n'éluient pas le mystère de la situation socio-économique des familles des nouveaux programmes immobiliers des nouvelles périphéries résidentielles de Marrakech. Une enquête qualitative et un repérage à l'échelle des ensembles résidentiels s'imposaient donc (cf. ndbp. n°550). En conséquence, nous avons rencontré directement les familles vivant dans les zones résidentielles de la périphérie de Marrakech.

En cherchant à saisir l'*univers* social des nouvelles zones résidentielles de Marrakech, il n'est pas question pour nous de catégoriser de façon stricte les populations, autrement dit, nous ne chercherons pas à positionner les habitants sur une échelle sociale qui serait rigoureusement hiérarchisée selon des indicateurs socio-économiques. Nous identifierons plutôt un faisceau de profils et de figures⁵⁵¹ d'habitants. Nous dégagerons également au sein de cet « univers », les « mondes professionnels » de ces habitants, au sens d'H. S. Becker, dans le sens où « *un « monde » est un ensemble de personnes qui font quelque chose ensemble* ». Toutefois, dans les zones d'étude, ces mondes s'entrecroisent et se recoupent, puisque les membres d'un même ménage s'investissent au quotidien dans des mondes professionnels différents sans pour autant être inactifs dans le monde d'un autre membre de sa famille. En effet, « *le monde d'une activité organisée n'est pas une unité close* », car il comprend les acteurs qui « *partage des motivations* » qui sont en lien avec une activité, sans pour autant que ceux-ci soient dans une position dominante dans l'organisation de cette activité (Becker H.S., 2006). On peut illustrer cela avec l'exemple d'Aïcha qui a ouvert un snack après avoir emménagé à El Izdihar (monde des commerçant- indépendants). Aïcha est l'épouse d'un fonctionnaire-cadre d'un service déconcentré de l'État (qui évolue dans le monde de la fonction publique). Sans l'aide de son mari dans le « montage du projet » de snack, la gestion du chantier, la mobilisation des fonds, il est peu probable qu'Aïcha ait ouvert le snack. La notion de monde professionnel ne sera pas au cœur du propos, mais un outil parmi d'autre pour brosser un portrait des gens des nouvelles périphéries urbaines de Marrakech.

Nous accorderons une attention au regard que les habitants portent sur leur position sociale. Et, singulièrement, le sens qu'il donne à leur position « d'intermédiaire » sur l'échelle sociale. Cette lecture permet d'éviter d'entrer dans de veines interprétations sur le terme de « classe moyenne », terme qui, on l'a vu, aux yeux de certains observateurs marocains, et en fonction des conjonctures

⁵⁵¹ On entend ici par « profil » le dessin simplifié que forment les contours d'un ensemble d'habitants constitués de caractéristiques communes comprenant l'origine géographique, éventuellement la tranche d'âge et l'activité professionnelle. On entend ici par « figure » un ensemble d'habitants faisant l'objet de représentations caractéristiques que véhiculent certains profils dans l'espace social.

socio-politiques⁵⁵², apparaît impropre. Toutefois cette fluctuation des points de vue, et la résurgence de l'usage du terme de classe moyenne dans la décennie 2000 (au Maroc, en France et ailleurs), est assez révélatrice d'une notion qui – même si elle peut apparaître insatisfaisante, demeure utile, soit pour décrire un univers social que l'on rencontre empiriquement⁵⁵³, soit pour comprendre certaines actions. En effet, nous avons amplement montré dans la partie précédente, que les nombreuses représentations sur la et les classe(s) moyenne(s) orientent le sens de nombreuses actions, elles-mêmes plus ou moins directement productrices d'espaces (logements, lotissements, quartiers, résidences...), de la part des institutions publiques, des promoteurs immobiliers et des publicitaires. Aussi, en quelque sorte, nous pourrions dire comme B. Kayser dans un article ancien intitulé *Pour une analyse de la classe moyenne dans les pays du Tiers-Monde* que, dans le cadre de notre travail à tout le moins, le débat théorique serait relativement vain⁵⁵⁴.

De fait, la Deuxième Partie de la thèse montre qu'on peut objectivement, *a minima*, considérer que les classes moyennes existent subjectivement, car elles sont devenues une catégorie de ce qui est « exprimable » ou de ce qui peut être énoncé avec une certaine légitimité par les acteurs de la production immobilière, et que cette catégorie du dire a de nombreux effets performatifs jusqu'à participer de l'étalement urbain. Mais maintenant, qu'en est-il de la subjectivité des habitants qui sont venus s'installer dans l'habitat précisément « destiné aux classes moyennes », utilisent-ils cette catégorie pour se définir socialement ?

Pour répondre aux diverses interrogations soulevées ci-dessus, ce Chapitre V sera organisé de la manière suivante : la première section donnera à voir la manière dont se définissent socio-économiquement les habitants et les populations des quartiers qu'ils habitent. La deuxième section décrira les caractéristiques sociales et les mondes professionnels des familles rencontrées. Elle explorera les évolutions de leur statut social telles qu'elles ressortent des entretiens menés auprès des habitants. C'est ainsi, dans la première section, on s'introduira dans l'univers des représentations des habitants (celles qu'ils possèdent sur eux-mêmes et la classe moyenne), tandis que, dans la deuxième section, on se situera davantage dans l'univers des faits, même s'il y est parfois question

⁵⁵² Cf. le Chapitre III.

⁵⁵³ B. Kayser explique ainsi le « complexe » qu'il y a chez certains auteurs à parler de la classe moyenne alors qu'empiriquement, ils sont amenés à « la rencontrer » : « *Même lorsqu'ils ont bien du mal à réaliser l'adéquation entre leur analyse sociale, leur idéologie et leurs opinions politiques, [...], les auteurs fournissent explicitement ou implicitement la démonstration que l'objet de leur étude a une réalité et que celle-ci a donc un sens : la classe moyenne existe... ils l'ont rencontrée ! Dans ces conditions, la question de savoir s'il faut parler de classes moyennes, au pluriel, ou de couches moyennes, plutôt que de classe moyenne, au singulier, voire de petite bourgeoisie, ne présente pas beaucoup d'intérêt. Tous ceux qui analysent cet élément fondamental de la structure de la société sont amenés à le prendre, à le considérer, comme un ensemble, ou sont contraints de le faire. Qu'ils en identifient les strates différenciées ne change rien à l'appréhension nécessairement globale du phénomène. D'une façon ou d'une autre, tous parlent de la classe moyenne. Mais le carcan de la tradition et du langage archéo-marxistes retient les [...] de s'exprimer clairement à son sujet* » (1985, p.7).

⁵⁵⁴ « *Pour avoir lu et relu les textes les plus importants publiés au XX^e siècle sur la question de la classe moyenne, je puis affirmer sans complexe, au risque d'attirer le mépris ou la colère : le débat théorique est vain* » (op. cit., p.7).

des représentations, en ce qui concerne les origines géographiques des habitants notamment. La troisième section portera sur les choix résidentiels. Pourquoi des familles qui gravitent dans des univers professionnels très variés, dont les origines géographiques très diverses et ayant un bagage culturel apparemment aux antipodes, choisissent-elles de construire, d'acheter ou de louer dans un secteur périurbain de Marrakech ? Qu'est-ce qui dans les quartiers excentrés et les nouvelles opérations immobilières les a attirés ? Pourquoi se sont-ils montrés intéressés par des produits urbanistiques standardisés et des modèles d'habitat importés ? Par ce choix résidentiel, qu'ont-elles voulu réaliser ? Ce sont à ces quelques questions auxquelles nous chercherons à répondre dans la troisième section de ce chapitre.

A. LA PERCEPTION DES HABITANTS : DES QUARTIERS HABITÉS PAR « DES MOYENS »

« Ici, c'est un quartier de *bin ou bin* ⁵⁵⁵ ».

Du point de vue des habitants, les espaces résidentiels étudiés sont caractérisés par une population qu'ils situent dans une position sociale intermédiaire, telle que l'exprime très bien l'expression « *bin ou bin* » ; une expression que l'on pourrait traduire par : « ceux qui sont situés *entre* les riches *et* les pauvres ». Toutefois, la manière la plus courante de définir sociologiquement le quartier habité est celle-ci - que nous reprenons d'un agent commercial d'une banque, de 39 ans vivant dans la résidence fermée Borj Ennakhil I : « Non, non, on n'est pas riches. On est moyens voilà. Pas riches, pas pauvres. *Hamdoulilah* ⁵⁵⁶ ». Cette façon de se décrire, « on est des moyens », peut être explicitée par une autre expression que nous avons souvent entendue : « ni riches, ni pauvres » ⁵⁵⁷. La tournure négative de cette dernière expression prête à penser que les nouveaux périurbains n'apprécient guère d'être classés et étiquetés sur une échelle sociale ⁵⁵⁸ ; de telle sorte que la position d'entre-deux (*bin ou bin*) apparaît davantage comme une manière d'évacuer la question, voire une sorte de « camouflage » pour, probablement, se laisser la possibilité de s'autodéfinir, si nécessaire, par le statut social, et en particulier, par la profession. C'est, en tout cas, ce que laisse penser les propos de Monsieur R., époux d'Aïcha que nous avons présenté dans l'introduction du chapitre :

⁵⁵⁵ Littéralement, « entre et entre ».

⁵⁵⁶ Littéralement, « si Dieu le désire ». Le sens donné par le locuteur serait davantage celui-ci : « Grâce à Dieu ».

⁵⁵⁷ Cf. la citation placée dans l'entête du présent Chapitre.

⁵⁵⁸ Comme en témoigne également la suite des propos de ce même habitant : « Classe moyenne, mais c'est quoi ça ? Ça n'existe pas. Sur la base de quels critères on peut parler de classe moyenne ? »

« Avant, on classait en fonction des professions, les ingénieurs, les médecins... Et, maintenant, on voit les gens en bas, en haut et, même... des fois, au milieu ».

La profession s'avère plus valorisante socialement, car elle est associée à l'effort et au mérite tandis que la position sur une échelle sociale peut dépendre du fait d'être un nanti, indépendamment de la profession, position qui peut être perçue par les autres comme de l'injustice sociale. De fait, dans les quartiers étudiés, on se défend d'être riche : « non, non je ne suis pas riche », nous dira avec vigueur un agent de banque devant sa villa de la résidence Borj Ennakhil 1.

Une telle dénégation confirme que les qualifications des habitants d'un quartier par rapport à leur position sur l'échelle sociale est quelque chose de récent et, qui n'est pas tenu pour pertinent. D'une façon générale, on peut avancer que cette évolution langagière⁵⁵⁹ témoigne de l'évolution des caractéristiques sociales des quartiers résidentiels aménagés par la puissance publique. En effet, la mixité des catégories professionnelles qui y sont présentes empêche de parler communément de « quartier de fonctionnaires, d'enseignants, de médecins, etc. » comme nous l'avons entendu à plusieurs reprises à propos des espaces résidentiels construits par les ERAC dans les années 1970. Ainsi, l'expression « [dans ce quartier], on est des moyens » permet, implicitement, d'englober la diversité des mondes professionnels présents dans le même espace de voisinage en les rassemblant autour de ce qu'ils ont de commun, à savoir de n'être « ni vraiment riches, ni vraiment pauvres ».

L'emploi de formulations affirmatives est aussi courant dans les façons de se décrire.

« Ma famille est moyenne. On a *juste* les moyens pour vivre, *seulement*. S'acheter une maison et aller à l'école » (K.S., fille d'un garagiste, par ailleurs propriétaire habitant d'une maison de ville à El Izdihar).

Les habitants se qualifient de « moyens », ce que nous pouvons interpréter comme une déclaration d'appartenance aux « couches moyennes ». En effet, ceux qui se qualifient ainsi considèrent que leurs revenus sont limités. Ils ne se perçoivent pas comme nantis et, chez eux, le gaspillage n'est pas permis. Ils ne se perçoivent pas non plus comme nécessiteux puisque les économies qu'ils possèdent sont consacrées à ce qu'ils considèrent comme des fondamentaux : l'accès au logement, mais surtout, la propriété de l'habitat et l'éducation des enfants. Ces deux postes de dépense constituent à leurs yeux une forme d'investissement et de pari sur l'avenir. L'expression de « pouvoir léguer à mes enfants » est d'ailleurs récurrente dans les entretiens.

Les habitants considèrent que seules des familles « comme les leurs », c'est-à-dire « qui ne sont pas pauvres » – ou alors les familles beaucoup plus riches – peuvent se « projeter » dans le futur, car

⁵⁵⁹ On a aussi montré dans le Chapitre III que, pendant longtemps, les milieux politiques marocains, et Hassan II en première instance, ont évité de présenter la société marocaine comme un ensemble stratifié pour maintenir l'image utopique que le « peuple » marocain serait un « corps soudé ».

leur quotidien n'est pas envahi par la recherche éprouvante de moyens de survie. Ainsi, il est fréquent qu'ils se distinguent de cette façon de leur voisinage plus pauvre : « Les enfants du douars à côté sont pauvres. Eux, ils ne peuvent pas aller à l'école » souligner Madame Malika.

La pratique de l'étiquetage⁵⁶⁰ révèle que ceux qu'y recourent ont une idée précises des *inégalités* économiques (« les pauvres du douar d'à côté »), de « pouvoir » (ceux qui *peuvent* aller à l'école et ceux qui ne peuvent pas, ceux qui peuvent choisir où ils habitent, etc.), de statut (ceux qui sont propriétaires et ceux qui ne le sont pas, « ceux qui n'ont pas un vrai titre de propriété » et ceux qui n'en ont pas ; ceux qui louent de façon moderne et « ceux qui n'ont pas vraiment de bail » ; « ceux qui doivent attendre le bus » (sous-entendu : ceux qui n'ont pas de voiture ou de mobylette) et ceux qui se déplacent de manière autonome). On retrouve ici les ingrédients de la définition de la notion de classe moyenne de Weber qui prévaut dans son analyse de la stratification sociale basée sur les trois dimensions de l'inégalité (Teulon F., 1996) : inégalité économique, inégalité de pouvoir, inégalité de statut. Mais pour Weber les classes sociales sont, exclusivement, des « agrégats ou « collections » de personnes regroupées par l'observateur en fonction des trois dimensions de l'inégalité (approche dite nominaliste). Pour lui, la classe sociale n'est pas associée à une conscience de classe, comme c'est le cas dans l'approche marxiste. Selon Weber, une classe sociale ne nécessite pas que le groupe d'individus soit habité par une conscience collective d'où ressortiraient, pour ces derniers, une pensée semblable et des objectifs communs.

Des propos des résidents périurbains, on peut toutefois déduire que cette population a une *conscience* de faire partie d'une catégorie sociale et économique distincte de celle qui possède moins qu'elle et de celle qui a plus, sans pourtant qu'elle éprouve le besoin de se revendiquer comme faisant partie de la « classe » moyenne au sens *idéologique et marxiste* du terme. En effet, le mot « classe » est absent du propos des interlocuteurs rencontrés, pour privilégier l'adjectif « moyen » substantivé. On peut même dire que le terme de « classe » est refusé. Ceci est cohérent avec le fait que la position sociale qu'ils s'attribuent n'est pas énoncée « *en terme « de rôle politique » et « d'alliance » avec d'autres acteurs de la vie politique* » (Zghal, 1980) ; ni même explicitement exposée en termes *de lutte* contre les pauvres ou contre les riches, même si, en pratique, l'ordinaire de ces habitants est fait de multiples petites batailles⁵⁶¹ avec les acteurs dominant la scène de la production urbaine (wilaya, agences urbaine, Al Omrane Marrakech, promoteurs immobiliers, Raddeema⁵⁶²,...) et d'incontestables quêtes de *distinction* vis-à-vis des moins aisés⁵⁶³. D'une façon

⁵⁶⁰ H.S. Becker, 1988.

⁵⁶¹ Ne serait-ce que pour ouvrir un compteur d'eau, par exemple.

⁵⁶² Régie autonome d'électricité et d'eau de Marrakech.

générale, si quelques fois plaintif, le discours des périurbains n'est pas politisé ce qui n'est pas sans faire écho au constat que nous avons effectué de la dépolitisation des catégories moyennes dans la société marocaine « post-ajustement structurel »⁵⁶⁴. Cependant, certains riverains, ceux qui sont des (pré)retraités de la fonction publique – sans doute plus dotés que des habitants travaillant dans le secteur privé d'un éthos qui les dispose à défendre l'intérêt général⁵⁶⁵, font de leur *logement* et/ou de leur *quartier* et/ou de *Marrakech* un cheval de bataille. Ils s'investissent à travers leur activité soit dans un syndic de propriété, dans une association de quartier (à Tamansourt, par exemple), dans une association consacrée au développement durable de la ville et, en particulier, qui lutte pour la protection de palmeraie⁵⁶⁶. Ainsi, l'espace habité, au sens large, apparaît comme étant un support de conscientisation collective pour certains membres de couches moyennes appartenant au « monde » des fonctionnaires.

B. UNE DÉMOGRAPHIE « PÉRIURBAINE » QUI EXPRIME UN TISSU SOCIAL HÉTÉROCLITE

Le président d'un syndic d'une résidence d'immeubles d'El Izdihar nous décrit le peuplement du nouveau lotissement comme ceci : « Dans ce quartier ce qui est bien, c'est qu'il y a de tout. Des français, des Casablancais, des Rabatis, des Fassis, même des Espagnols. Certains sont médecins, travaillent dans des banques,... Ils viennent pour le week-end, d'autres une partie de l'année, d'autres sont vraiment installés à l'année ». Quels sont les traits communs et caractéristiques de ce peuplement ? Est-il différent d'une zone d'étude à l'autre ? Des profils d'habitants peuvent-ils être dégagés ? Quel âge ont-ils ? Dans quels milieux sociaux évoluent-ils ?

1. Une population à première vue citadine, des origines géographiques variées, des profils contrastés

L'étude des itinéraires résidentiels montre qu'un des points de convergence de toutes les familles qui habitent les opérations immobilières étudiées, est qu'avant de venir s'installer dans la périphérie de Marrakech, elles habitaient déjà en ville⁵⁶⁷, si bien qu'on peut dire, en première

⁵⁶³ Ne serait-ce que dans le discours sur les « pauvres », les « enfants des douars » ou celui sur les « maçons » (cf. *infra* et Chapitre VI).

⁵⁶⁴ Cf. Chapitre III.

⁵⁶⁵ M.-H. Bacqué et Y. Fijalkow font une observation similaire à propos des populations socialement engagées dans le quartier de la Goutte d'or à Paris dans les années 1980, lesquelles s'avèrent travailler dans le secteur public comme celui de l'éducation (2006).

⁵⁶⁶ Quelques exemples seront développés dans le Chapitre VI lorsqu'il sera question des modes d'habiter.

⁵⁶⁷ C'est le cas aussi des clients intéressés à acheter sur la zone d'étude de Tamansourt.

lecture, que le peuplement d'El Izdihar et d'Ennakhil se constitue de *citadins*. Les villes, dont ces habitants proviennent, sont extrêmement diverses, ne serait-ce que par leur taille. Elles sont même parfois situées à l'étranger. Le Tableau 8 récapitule quelques itinéraires résidentiels d'habitants d'El Izdihar avec lesquels nous avons réalisé des entretiens semi-directifs, les cases grisées correspondent à l'étape résidentielle préalable à l'arrivée à El Izdihar.

Tableau 8 Itinéraires résidentiels de quelques habitants d'El Izdihar

Récapitulatif des étapes des itinéraires résidentiels par parcours de vie										
Cycles de vie de l'interviewé	Zohra	Malika	Ali (mari de Malika)	Rachid	Amina (femme de Rachid)	Mohamed	Gérard	Marie	Youssef	Karim
Enfance	Médina (Centre RAK)	Médina (Centre RAK)	Khemisset (Rural) (se dit Berbère)	Fqih ben Salah (Rural)	Guéliz	Médina (Centre RAK)	Nice	Toulouse	Medina et ensuite Assif (RAK-quartier péricentral –villa)	Tanaout (Rural)
Etudes supérieures et/ou travail après bac	Médina (Centre RAK)	Médina (Centre RAK)	Rabat	Rabat	Guéliz	Rabat	Nice	Divers petites villes de France	Fès et Ukraine (études de pharmacie)	Région de Metz (pas d'études)
Après mariage	Ifrane	Guéliz (très court)	Guéliz	Guéliz (très court)	Guéliz		(Pas marié)	Dom-Tom (divers) Puis, La Réunion	(Pas marié)	Région de Metz
	Mhamid (RAK)	Sidi Abbad (RAK)	Sidi Abbad (RAK)	Azli (RAK)	Azli (RAK)		Nice/Médina et Guéliz	Médina (Centre RAK)		
		Daoudiet (RAK)	Daoudiet (RAK)					Guéliz		
Retraite							Nice et El Izdihar			Metz et El Izdihar
2009	El Izdihar (Périphérie RAK)	El Izdihar (Périphérie RAK)	El Izdihar (Périphérie RAK)	El Izdihar (Périphérie RAK)	El Izdihar (Périphérie RAK)	El Izdihar (Périphérie RAK)	Nice (France) et El Izdihar (Périphérie RAK)	El Izdihar (Périphérie RAK)	Assif (chez ses parents) (Exerce son activité de pharmacien à El Izdihar)	Metz et El Izdihar
Statut actuel d'occupation	P	P	P	P	P	L	P et P	L	P (des murs de la pharmacie d'El Izdihar)	P et P
Sexe	F	F	M	M	F	M	M	F	M	M
Âge	45 ans	41 ans	52 ans	35 ans	32 ans	35 ans	65 ans	55 ans	32 ans	68 ans
Activité	Kiné	Laborantine	Professeur d'espagnol	Professeur d'EPS	Commerçante (droguerie)	Géologue	Retraité (ancien commerçant)	P et gérante d'une maison d'hôte	Pharmacien	Retraité (ancien mineur)

Légende : P = propriétaire L=locataire ; F = féminin M = Masculin ; RAK = Marrakech ;
En grisé = étape résidentielle avant eménagement à El Izdihar.

Le tableau ci-dessus, même s'il ne présente qu'un sixième des personnes rencontrées, permet, d'emblée, d'observer que les habitants ne sont pas tous des Marrakchis, ni même tous des Marocains, que sont présents des Européens.

Dans les familles marocaines, les chefs de ménages (de sexe masculin) tendent à être originaires d'une autre ville que Marrakech. Un grand nombre d'entre eux proviennent de Rabat, Casablanca, Fès, Meknès. Ils ne sont pas forcément originaires de ces grandes villes, mais elles ont constitué une étape longue ou importante à leurs yeux dans leur itinéraire, si bien qu'ils se disent venir de l'une ou l'autre de ces villes au début de l'entretien. C'est la poursuite de l'entretien qui permet d'identifier que certains, d'entre eux, viennent de villes moyennes ou petites villes (Safi, Khemisset, Youssoufia, Sefrou, Beni Mellal, Tan Tan, Khouribga...). En outre, certains chefs de famille sont nés dans les régions reculées du sud du Maroc (région de Tata, notamment), mais ils ont, le plus souvent, grandi à Marrakech, qu'ils ont parfois quitté pour étudier à l'étranger, puis ils y sont revenus plus tardivement : il n'est pas rare que ces hommes aient immigré à Marrakech après quarante ans.

Par contre, les épouses sont plus fréquemment originaires de Marrakech (médina). Les chefs de famille ou d'hommes célibataires nés ou ayant grandi dans l'arrière-pays Marrakchi (Demnat, Imin Tanout, Tanaout) sont toutefois présents, et en particulier, chez les Marocains résidents à l'étranger (MRE). Les MRE habitent souvent une partie de l'année dans une petite ville du nord ou de l'est de la France (Metz), de la Belgique (Charleroi) ou de la Hollande (Delft).

Ces résultats de notre enquête ne s'accorde que partiellement aux analyses statistiques du RGPH 2004 réalisées par Y. Courbage au niveau de Marrakech dans son ensemble (2009). Le démographe montre que l'immigration à Marrakech est, pour beaucoup, le fait de femmes, venues de la campagne et qui sont souvent jeunes, entre 10 à 35 ans⁵⁶⁸. Or, dans les quartiers étudiés, se trouvent justement assez peu de ces migrantes, car les jeunes femmes, et les moins jeunes, auprès de qui on a enquêté sont originaires de Marrakech. Par contre, les statistiques montrent que passé l'âge de 40 ans ce sont les hommes qui immigreront le plus à Marrakech.

Bien que l'environnement bâti des zones d'étude soit peu conforme à l'idée d'authenticité marocaine que recherche, généralement, les étrangers qui viennent s'installer à Marrakech – on trouve dans les quartiers périurbains des Européens. Dans les zones d'étude, habitent majoritairement des Français ensuite, des Anglais, des Belges, et nous avons même réalisé un entretien avec une Estonienne à El Izdihar. Les gardiens d'immeubles et de résidences fermées nous

⁵⁶⁸ L'hypothèse qui peut être donnée à ce type de migration est le recrutement par les citadins marrakchis des « petites bonnes venues de la campagne », pour reprendre l'expression que l'on a souvent entendue à Marrakech. De fait, les familles avec qui nous avons réalisé des entretiens ne disposaient que très rarement d'un personnel de service logé à domicile, comme c'est souvent le cas « des petites bonnes ».

ont également signalé la présence d'Espagnols et d'Italiens, mais nous n'avons pas réussi à les rencontrer, car ils étaient absents de leur domicile. Les Européens rencontrés habitaient dans des villes avant de s'installer à Marrakech (Toulouse, Nice, Clermont-Ferrand, Exester, Talinn, etc.).

Sur la base des *origines géographiques* que permet de préciser l'étude des itinéraires résidentiels, on distingue **plusieurs profils de famille**⁵⁶⁹. Une césure est nettement visible entre les familles qui *se disent* de Marrakech ou des environs et les autres, celles qui proviennent d'autres régions :

- Les **Marrakchis** forment le premier profil. Ils peuvent se partager en deux sous-groupes. Le premier est composé de *familles dont au moins un des membres du couple est de souche marrakchia*. C'est plus souvent la conjointe, car, comme on l'a déjà entrevu, les hommes du nouveau périurbain ont connu une plus grande mobilité que les femmes et il est donc fréquent qu'ils aient une autre origine que la grande ville locale. L'autre sous-groupe correspond aux *quelques personnes qui se disent de Marrakech et qui sont, en réalité, issues des campagnes ou petites villes environnantes* (du Haouz, du versant nord du Haut Atlas...), car elles y sont nées. Mais, comme « *les campagnes autour de Marrakech [étaient] dominées sans partage par la ville du Sud* »⁵⁷⁰, ils ont, dès leur jeune âge, été amenés à fréquenter (pour des raisons de santé, scolaires,...) suffisamment la cité ocre pour pouvoir se présenter, à nous⁵⁷¹, comme étant de Marrakech. Le profil des Marrakchis est le plus fréquent dans la zone d'étude d'Ennakhil. Il est toutefois présent dans les résidences fermées d'Ennakhil, mais ne constitue pas la majeure partie des personnes que nous avons rencontrée dans cette zone d'étude. À Tamansourt, nous avons eu la possibilité de rencontrer quelques Marrakchis intéressés à acheter des villas économiques ou un appartement de la résidence moyen standing construite par Soukkania.
- Les *Baraniyin* (les « étrangers à la ville » ou « ceux venus du dehors » en arabe dialectal marocain) constituent le deuxième profil. C'est le plus diversifié et complexe en termes de parcours et de modes d'habiter. Les *Baraniyin* constituent des quasi-personnages dans l'imaginaire des Marrakchis et peuvent être partagés en plusieurs sous-groupes. Chacun des sous-groupes peut être désigné par les noms exprimés en arabe dialectal marocain, ceux utilisés par les habitants rencontrés.

⁵⁶⁹ Si l'on en croit les propos des gardiens, il faudrait rajouter les couples mixtes aux profils de familles présentés ici, mais nous n'en avons pas rencontré personnellement.

⁵⁷⁰ Pour reprendre une analyse du fonctionnement de la région de Marrakech de J.-F. Troin (1995, p.149).

⁵⁷¹ Cependant, il est fort probable que, à des interlocuteurs marocains, ces résidents venant de l'arrière-pays marrakchi ne se disent pas « Marrakchi » mais fassent valoir leur identité locale.

Ainsi, au sein des Baraniyin, on distingue :

- Le Marocain provenant de l'une des capitales du pays (Rabat, Casablanca), dont le profil du **Casaoui** (*Casawa*, au pluriel) constitue l'archétype : il vient à Marrakech pour y passer ses week-ends ou pour y initier un nouveau projet professionnel dans ce qu'il estime, souvent, être « un cadre de vie plus agréable », « une ville moins stressante ». En réalité, tous les Marocains extra-régionaux présents dans les nouveaux lotissements périurbains ne viennent pas des « deux » capitales (Rabat, Casablanca). Beaucoup d'autres de ces citoyens vivent temporairement dans les quartiers étudiés, car ils y possèdent une résidence secondaire. C'est dans la troisième section de ce Chapitre que nous étudierons plus avant les différentes finalités que chacun donne à son logement marrakchi. Toutefois, on peut d'ores et déjà dire que les *Casawa*, qui sont résidents à Marrakech au sens strict du terme, à savoir qu'ils y ont leur domicile principal, sont surtout visibles dans la zone d'étude d'El Izdihar. Les polyrésidents sont davantage présents dans les résidences fermées d'Ennakhil et de Tamansourt. En effet, ces deux zones d'étude sont plus éloignées des services urbains que celle d'El Izdihar (cf. Chapitre II) ; ainsi, dans cette dernière, il est plus commode de « vivre toute l'année lorsqu'on travaille à Marrakech ». À l'inverse, comme les opérations immobilières de Tamansourt et d'Ennakhil comportent des espaces mitoyens vastes et parfois des équipements de loisirs (une piscine, un golf...), ces deux zones sont plus propices aux vacances.

- Le **Nasrani**⁵⁷² (*Nassara*, au pluriel) est un Européen : dans ce sous-groupe du profil des Baraniyin, on retrouve des petits entrepreneurs (propriétaire-gérant de maison d'hôtes, commerçants, restaurateurs,...), des créatifs (écrivains, designers), des employés dans le secteur des services (agents immobiliers, secrétaire de direction), et des retraités. Le discours commun, sinon banal, sur ce qui a guidé à l'installation à Marrakech est la recherche d'une meilleure qualité de vie. Nous reviendrons sur les nuances à ce discours dans la troisième section de ce chapitre. Il faut noter que, contrairement aux observations faites par A. Escher en médina (2012), dans les quartiers résidentiels périurbains étudiés nous n'avons pas rencontré d'étrangers, en âge d'être actifs professionnellement, en situation de « précarité » qui se sont sentis « poussés hors de l'Europe » par des expériences difficiles dans leur vie affective et sociale. De même que pour les *Casawa*, leurs intentionnalités vis-à-vis

⁵⁷² Appelé aussi *Gawri* (sg.) et *Gwar* (pl.).

de l'achat de leur logement à Marrakech diffèrent en fonction de s'ils souhaitent venir s'installer à Marrakech ou « y passer du bon temps », selon l'expression de l'un d'entre eux. Nous avons rencontré les « résidents » dans la zone d'étude d'El Izdihar et dans la résidence fermée El Firdaouz à Ennakhil. Les polyrésidents étrangers sont, quant à eux, visibles à Ennakhil, dans la résidence Atlas Golf Resort, laquelle offre un cadre équivalent à celui d'un club de vacances (cf. Chapitre II, Chapitre IV). Les gardiens de la petite résidence d'immeubles avec piscine construite par Soukkania à Tamansourt, nous ont précisé qu'elle comportait une dizaine de familles européennes qui « n'y venaient qu'une partie de l'année ».

- Le **Zmgri** (*Zmegria*, au pluriel) : c'est, en général, un Marocain de sexe masculin qui a connu un parcours d'émigration économique vers l'Europe. Il réside une partie de l'année à l'étranger et qui revient au pays par intermittence : soit dans le cadre de la retraite s'il a atteint l'âge de celle-ci ; soit pour les vacances avec sa famille et ses enfants s'il est marié. Il arrive que les enfants de zmegria (des hommes) viennent pour « s'installer définitivement », et il s'agit dans certains cas de fils d'émigrés, alors que leurs parents d'origine marocaine sont restés en France. Ces fils d'émigrés travaillent comme agents immobiliers, dans la réalisation d'événements culturels et touristiques ; sont « décorateurs » ou construisent des maisons en tant que chef de chantier, par exemple. Les Zmgria correspondent à ceux que les autorités distinguent comme étant des Marocains résidents à l'étranger⁵⁷³ (MRE). On trouve le profil du Zmegri retraité sur les trois zones d'étude. Ces derniers sont propriétaires d'une villa économique ou ont auto-produit une maison marocaine moderne (cf. Chapitre II et Chapitre IV) tandis que les jeunes Zmegria louent des appartements dans les immeubles de moyen standing qui sont situés à El Izdihar. À Tamansourt, lorsque nous nous présentions comme cliente dans les bureaux de vente des opérations immobilières, il était fréquent que les autres clients soient des MRE.

Le Tableau 9 récapitule les profils des habitants, leurs nuances, et les zones dans lesquelles nous les avons rencontrés.

⁵⁷³ Il existe, d'ailleurs, un ministère chargé des Marocains résidant à l'étranger et des affaires de la Migration (cf. le site Internet dudit ministère : <http://www.marocainsdumonde.gov.ma/>).

Tableau 9 Le profils des familles enquêtées selon les zones d'étude

Profils	Sous-profils	Situation de l'habitant	Zone habitée
Marrakchis	Tous les membres du couple viennent de Marrakech Un seul membre du couple vient de Marrakech (généralement, l'épouse)		El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt
Baraniyin	Casawa	Actifs (résidents) (Pré)retraités (résidents) Actifs (non résidents)	El Izdihar El Izdihar Ennakhil, Tamansourt
	Nassara (Européens)	Actifs (résidents) Retraités (résidents) Retraités (non résidents) Actifs (non résidents)	El Izdihar, Ennakhil Idem El Izdihar, Ennakhil Ennakhil, Tamansourt Ennakhil
	Zmegria (MRE) Généralement ce sont des hommes	Retraités (résidents) Retraités (non résidents) Jeunes actifs (résidents) Jeunes actifs (non résidents)	El Izdihar El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt El Izdihar El Izdihar, Ennakhil, Tamansourt

Les trois profils des Baraniyin (Casaoui, Nasrani, Zmegri) et leurs différentes variantes (Zmegri retraité, Casaoui en résidence secondaire à Marrakech, Nasrani installé « pour de bon », etc.), représentent des individus qui ont, pour certains, tendance à cumuler en de nombreux lieux les pratiques urbaines, y compris celles de la résidence (s'ils possèdent, par exemple, une résidence secondaire à Ennakhil). Ces polyrésidents⁵⁷⁴ ne sont pas sans faire penser aux individus à fortes mobilités qui intéressent le géographe M. Stock, lequel interroge les nombreux ajustements que connaît, aujourd'hui, les modes d'habiter traditionnels basés sur le seul lieu d'habitation (2004, 2005, 2006a). Dans un de ses articles (2006b), l'auteur analyse la complexité des rapports aux lieux d'une actrice berlinoise d'origine turque, dont le parcours de vie et le mode de vie pourraient à s'apparenter à celui de jeunes Zmegria qui se sont installés récemment à Marrakech. Dans le Chapitre VI, nous développerons ce point. Toutefois, il est d'ores et déjà possible de différencier les **résidents et les habitants (permanents, temporaires)**. Au sens strict, un résident a son domicile principal juridiquement reconnu à Marrakech, il y paye ses impôts, il reçoit sa retraite sur un compte marocain... Certains de ces « résidents » vivent quotidiennement à Marrakech, nous parlons alors d'« habitants permanents ». Mais certains « résidents » (des Marrakchis, des Européens) habitent régulièrement ailleurs, on les nomme « habitants temporaires ». En outre, d'autres habitants (des Casawa, des Nassara) ne sont pas des résidents au sens strict, pourtant ils vivent une partie de l'année à Marrakech, ils louent ou sont propriétaires d'une résidence secondaire dans le quartier

⁵⁷⁴ Pour reprendre la terminologie employée par M. Peraldi (cf. la ndbp 20).

périurbain. *In fine*, le terme *habitant* permet de regrouper en un terme toute cette population qui décrit des statuts résidentiels contrastés.

Le feuilletage de profils et des variations de statuts résidentiels présentés ci-dessus peuvent être complétés, du point de vue des habitants, par *deux figures antagoniques* qui se recoupent avec lesdits profils : la figure du *citadin* et la figure du *campagnard*, qui sont à relier avec un sentiment d'*être un citadin* pour la première, et de *venir de la campagne* pour la deuxième. Toutefois, le ressenti personnel peut se situer à l'opposé de la vision d'autrui, mais pas forcément. Le *Zmegri*⁵⁷⁵, s'il se dit *venant de la ville* et s'est présenté à nous comme étant un citadin (parce qu'il a vécu la majeure partie de sa vie dans la banlieue de Metz par exemple), est *jugé* comme un *gars de la campagne* par ses voisins marocains, compte tenu de ses origines rurales, mais aussi d'une *hexis*⁵⁷⁶ corporelle « ramassée » (sans doute parce que contrainte par un regard des autres qui pèse encore beaucoup). À l'opposé des *Zmegria* (retraités), les *Casawa* font incontestablement figure de *citadins*, à leurs propres yeux aussi bien qu'aux yeux des autres. En plus d'une gestuelle propre à l'*aisance*, l'observation que nous avons pu faire est que certains boivent de l'alcool en famille. Cet usage peu fréquent en milieu domestique au Maroc est d'autant plus frappant et paradoxal, que les premiers protagonistes vivent en Europe et les deuxièmes au Maroc. En comparaison donc, les *Casawa*, rencontrés dans les zones d'étude, apparaissent davantage débarrassés du poids des normes sociales, et plus affranchis du regard des autres que les *Zmegria* ; en ce sens, ils sont plus proches de l'attitude de leurs voisins européens. Cette posture est d'autant plus facile à tenir pour eux qu'ils ne sont pas de Marrakech, et qu'ils y habitent occasionnellement ; ils bénéficient ainsi d'un certain anonymat. C'est d'ailleurs vraisemblablement cette « liberté » qu'offre l'anonymat qu'ils viennent en partie chercher, dans la cité ocre.

Ainsi, si les habitants se présentent, généralement, comme « des moyens » – donc un ensemble de résidents qu'ils voient relativement homogène –, un premier niveau d'observation donne à penser que les quartiers périphériques décrivent en réalité un peuplement composite par les origines géographiques, les parcours de vie, les façons d'être, les façons de se percevoir.

⁵⁷⁵ Nous insistons sur le fait que cette analyse n'est valide que pour les émigrés retraités et non pour leurs enfants qui ont, quant à eux, des comportements beaucoup plus assurés que leurs parents, et témoignent d'une mise à distance du jugement des locaux, par exemple en assumant leur adhésion aux codes occidentaux (ou à certains d'entre eux) ; le port du short (ou bermuda), très courant chez les « fils d'émigré », est par exemple un code vestimentaire non partagé avec les Marocains de la même génération.

⁵⁷⁶ *Hexis* prise au sens de Bourdieu : « Dimension fondamentale du sens de l'orientation sociale, l'hexis corporelle est une manière pratique d'éprouver et d'exprimer le sens que l'on a, comme on dit, de sa propre valeur sociale : le rapport que l'on entretient avec le monde social et la place que l'on s'y attribue ne se déclarent jamais aussi bien qu'à travers l'espace et le temps que l'on se sent en droit de prendre aux autres, et, plus précisément, la place que l'on occupe avec son corps dans l'espace physique, par un maintien et des gestes assurés ou réservés, amples ou étriés... » (2003 (1979), p.552). Conformément à cette analyse, nous avons constaté que les entretiens que nous avons réalisés duraient plus de temps avec les habitants les plus aisés.

Malgré les clivages qu'il y a entre les différents profils – sinon ces fractures socioculturelles – l'une des caractéristiques communes à tous ces habitants (excepté les épouses Marrakchias) est que leur origine rurale n'est pas très lointaine. Donc, si l'implantation citadine semble être, en première analyse, la caractéristique de la majorité des familles, une étude plus fine des trajectoires montre que la campagne est présente dans les parcours de vie de la plupart des Marrakchis. Chez les Casawa et les Zmegria, une partie d'entre eux ont passé leur enfance à la campagne (désert, montagne, etc.). Chez les Nassara, et en particulier les Français, il ressort qu'ils ont habité au début de leur parcours résidentiel dans des petites villes ouvertes sur la campagne (Saint-Emilion, Auch, par exemple). Notons que les Parisiens semblent peu nombreux dans les quartiers étudiés (nous n'en avons pas rencontré) : selon nos observations, ils semblent préférer le centre-ville de Marrakech, soit la médina, soit Guéliz. Ceci nous fait dire que ces originaires de Paris sont probablement porteurs d'un « *habitus métropolitain* » plutôt que « périurbain », comme le diraient T. Butler et G. Robson (2003), et R. Webber (2005). Ainsi, il semble que les parcours résidentiels participent à disposer certains plus que d'autres à habiter dans une zone périurbaine.

2. Des itinéraires marqués par une irrésistible quête d'ascension sociale

La plupart des habitants de nationalité marocaine, de sexe masculin, ont grandi dans des milieux pauvres à relativement aisés caractérisés par une forte valorisation de l'éducation : ils ont grandi dans des familles qui n'ont pas hésité à investir dans la scolarité de leurs enfants et ont financé des études souvent longues, qui impliquaient un à plusieurs déménagements pour l'étudiant. En effet, les lieux d'enseignement étaient situés dans une autre ville, et celle-ci était souvent éloignée. Certains ont donc quitté une petite ville pour étudier à Marrakech, Rabat, Meknès, Agadir..., et parfois, plus tard, pour étudier à l'étranger. En ce qui concerne les villes étrangères, on recense : Paris, Lyon, Liège, Lausanne, Moscou, Montréal, Boston...

Toujours chez les enquêtés de nationalité marocaine, le diplôme acquis au cours des études préjuge assez peu du contenu du parcours professionnel. Par exemple, un licencié de lettres modernes est aujourd'hui chauffeur de grand taxi après avoir aidé son oncle à tenir un commerce, et un ingénieur agronome est agent immobilier après avoir travaillé dans un centre d'appels. En outre donc, on observe une forte labilité des parcours professionnels. Ceci étant, si ces derniers sont instables dans leur contenu, ils sont continus : les habitants en question peuvent avoir changé de nombreuses fois de travail, il n'en demeure pas moins qu'ils sont actifs depuis longtemps sans avoir connu d'importante rupture d'activité professionnelle (en notant que c'est un peu moins fréquent pour les femmes du fait des grossesses). Cela dit, l'accès à un emploi en général, à la Fonction publique ou à des postes de responsabilités en particulier, qui s'est trouvé facilité par les diplômes,

ne garantit pas nécessairement un salaire élevé, comme on l'a vu lorsque nous avons présenté les revenus moyens. C'est ainsi que les trajectoires de nombreux enquêtés, depuis la naissance jusqu'à l'obtention d'une « situation professionnelle » — au sens symbolique et concret « d'avoir une situation », décrivent une ascension sociale

Certains récits de vie permettent de saisir le changement social (le saut ?) qualitatif qui s'est opéré en l'espace d'une génération pour de nombreuses personnes rencontrées, et ce, à vrai dire, qu'elles « fassent partie » du profil des « Marrakchis », des « Zmegria » ou des « Nassara ». Voici un exemple de parcours de promotion sociale pour ces trois profils :

- Si Abd., 61 ans, que l'on compte parmi le profil des Marrakchis, habite « en petite famille » dans une villa d'El Izdihar qu'il a fait construire en 2005. Il est ingénieur des travaux publics, né dans un village de la région de Tata. Il se dit « Sahraoui ». Son père était un commerçant de fruits secs, certes, « un peu prospère », « disons, que ça marchait pour lui ». Si Abd. décrit son contexte familial ainsi : « même si mon père ne connaissait rien aux études [il avait tout de même fait l'école coranique], ce n'était pas son milieu, il voulait bien me donner de l'argent pour ça ». C'est ainsi que dans les années 1960, il « est envoyé à Marrakech chez des parents » qui habitent la médina pour faire ses études secondaires au lycée public où il semble réussir brillamment. Poussé par un professeur qui insiste auprès de sa famille, laquelle accepte sur les conseils de ce dernier de se cotiser, il est envoyé, au milieu des années 1970, en Belgique – à Liège. Il entreprend alors des études d'ingénieur électromécanicien à l'Institut supérieur Industriel liégeois (ISIL) et finit ses études à l'École nationale des Travaux publics de l'État de Lyon. Fin des années 1970, une fois ingénieur, il revient à Marrakech et est recruté comme cadre dans un service déconcentré d'un ministère (« au Cadastre »). Vingt ans après, fin des années 1990, il décide de prendre sa préretraite, il avance que c'est parce qu'« il ne croyait plus en l'État ». Il voulait « monter sa propre affaire dans le domaine de l'immobilier » : depuis lors, il fait du conseil, et du courtage dans la promotion foncière. Avec le temps, Si Abd. s'est entouré d'un réseau d'amis universitaires qui ont, comme lui, fait construire à El Izdihar. Avec eux, il a fondé une ONG qui milite en faveur du développement durable à Marrakech, laquelle s'est invitée aux ateliers de concertation organisés dans le cadre de l'élaboration d'un Agenda 21 local⁵⁷⁷ à Marrakech. Si Abd. est, entre temps, devenu multipropriétaire, car il a su profiter de l'exercice de son

⁵⁷⁷ L'Agenda 21 local de Marrakech a été lancé en 2002, l'objectif était d'établir, pour reprendre la terminologie idoine, un « diagnostic » des « atouts » de la cité et des « menaces » qui pèsent sur elle sur la base duquel est établi un programme d'actions qui vise à mettre en œuvre une politique qui intègre les trois piliers du développement durable. L'Agenda 21 local est un avatar pour les territoires locaux du plan d'action mondial adopté au Sommet de la Terre lors de la conférence de Rio de Janeiro en 1992.

métier dans l'immobilier pour se garder quelques lots de terrain. Il habite une villa d'El Izdihar, en possède une autre à Amerchich qui lui sert de bureau (celle-là même dans laquelle nous avons réalisé l'entretien), et dans laquelle il vivait avant de s'installer en périphérie. Il loue des villas-écos qu'il a achetées dans une petite résidence fermée. Il achète régulièrement des lots de terrain dans des lotissements fraîchement aménagés par Al Omrane par le biais de prête-noms et les revend avec une certaine marge⁵⁷⁸, une fois le lotissement vraiment « lancé ». Aujourd'hui, une de ses filles habite à Londres où elle travaille dans le secteur de la finance, et une autre de ces filles est dentiste à Casablanca. Ainsi, dans le cas de Si Abd., on peut observer qu'en l'espace d'une génération, une famille provinciale de commerçants peu scolarisés est devenue une famille constituée de membres hautement diplômés, évoluant à l'étranger dans les catégories socio-professionnelles supérieures.

- Un deuxième exemple est celui de Si Mo, MRE retraité ayant acheté une villa-éco à El Izdihar, son parcours illustre assez bien le profil du Zmegri. Il a grandi dans un village des alentours de Marrakech. Son père et sa mère travaillaient pour une famille juive possédant de nombreuses terres agricoles. Il n'a pas été à l'école et a travaillé très jeune sur l'exploitation. À l'indépendance, la famille juive a quitté Marrakech pour investir dans une exploitation agricole du nord de la Touraine. Les patrons ont insisté pour que leurs employés les suivent. Une fois en France, Si Mo obtint le statut d'ouvrier agricole et reçoit un salaire légal. Sa famille et lui vivent sur l'exploitation ; ils ont peu de dépenses, ils épargnent peu à peu. Une fois la retraite venue, lui et sa femme font construire un pavillon dans la couronne périurbaine tourangelle. Ceci fait, il se rend seul à Marrakech où il achète une villa-éco « pour que ses enfants et petits-enfants puissent venir en vacances, car ils ne veulent pas aller au bled ». On compte parmi ses enfants une femme médecin, un artiste-peintre et une assistante sociale. Le fils et les filles viennent une à deux fois par an à Marrakech et lui y

⁵⁷⁸ Le parcours de Si Abd. revêt un haut caractère de typicité quant à la dynamique des catégories sociales intermédiaires marocaines. En effet, on retrouve dans les premières étapes du parcours de l'habitant (1965-1980), les caractéristiques des classes moyennes maghrébines mises en avant par M. Zghal : « *ce qui est certain, c'est qu'étant donné la nature bureaucratique de l'État moderne, la petite bourgeoisie traditionnelle (commerçante) n'est pas candidate au pouvoir en tant que petite bourgeoisie traditionnelle. Elle envoie ses enfants conquérir l'État après leur reconversion en petits bourgeois modernes* » (1980). En effet, Si Abd., fils de commerçant prospère devient un cadre supérieur de la Fonction publique. Puis, dans la troisième étape du parcours de Si Abd. (2001 à aujourd'hui), on retrouve les caractéristiques des classes moyennes marocaines mises en avant par S. Cohen (2004) et I. Bono (2011) : le désintérêt pour l'État, l'implication dans les ONG considérées plus aptes que l'État à défendre l'intérêt général, l'adhésion aux valeurs libérales, le goût de l'entreprise combiné à l'affairisme informel (courtage dans le domaine de l'immobilier via des prête-noms, etc.). Ces différentes temporalités renvoient à celles présentées dans le Chapitre III et à l'hypothèse des « mutations » des classes moyennes marocaines ou de l'émergence des « nouvelles classes moyennes ». Cette thèse ne va sans rappeler l'idée que « *la nouvelle classe moyenne a été découverte et redécouverte plus souvent que la roue* » (G. Ross, 1978) et confirme l'idée que les réalités sociales décrites par la notion de classe moyenne sont instables et que, par voie de conséquence, la notion de classe moyenne peut être considérée comme éminemment « circonstancielle ».

réside une partie de l'année, période durant laquelle « il gère ses affaires », nous dit-il. Il a en effet acheté plusieurs lots non titrés dans les environs de Tamansourt et passe un temps certain à tenter de les faire régulariser. Dans ce cas, une ce fellah, ne sachant ni lire, ni écrire, est dans une situation confortable économiquement qui lui a donné la possibilité de devenir multi-proprétaire, tandis que ces enfants ont pu accéder à des

- Un troisième exemple, parmi les Nassara, est celui de Madame Marie, 55 ans, louant une villa-éco dans une résidence fermée d'El Izdihar. Née dans une famille de « petits commerçants de Toulouse » (nous dit-elle), elle obtient un BTS Tourisme, ce qui, entre autres, lui donne l'occasion de rencontrer son futur mari. « Tous deux ont peu d'argent », « ils travaillent dur », « ils n'ont pas de vie », nous précise-t-elle. Comme le choix de leur formation l'indique, « ils ont le goût du voyage » : ils travaillent quelques années dans des hôtels-restaurants en parcourant la France dans les années 1980, puis les DOM-TOM dans les années 1990. Ils aspiraient indéniablement à une vie au soleil, ils voulaient travailler dans un cadre et des conditions agréables, « pas comme leurs parents qui ont perdu leur vie à la gagner ». Ils finissent par monter leur propre affaire, un hôtel à La Réunion, qui devient vite un succès (1993). Ils vendent sept ans plus tard en projetant, avec le capital ainsi obtenu, investir en France. Ils se font « un rêve » de leur retour. Parallèlement, ils se permettent de voyager avec leur fille pour lui « faire découvrir le monde ». Finalement, « ils tombent des nues », le retour en France les satisfait peu, le « climat », « la mentalité », et, surtout, il constate que c'est « un casse-tête pour monter son affaire ». Pas question pour eux de se retrouver dans un « coin français minable », ils veulent continuer à évoluer dans un environnement qui a un « certain cachet ». Comme ils se montrent exigeants, les affaires à reprendre qui les intéressent sont trop chères. En 2003, les petits voyages réalisés à partir de la France les conduisent à Marrakech, où ils retrouvent des vieux amis (du même BTS) qui ont acheté un ryad en médina. Ils sont « tentés tout de suite », ils prospectent et finissent par acheter à leur tour une grande maison dans la médina, qu'ils transforment en maison d'hôtes, laquelle devient rapidement un lieu à la mode. Leur maison d'hôtes est située dans une ruelle étroite du centre historique. Toutefois, « tout leur argent est mis dans l'affaire », car ils ont dû faire beaucoup de travaux. Ils sont, de ce fait, obligés de « vivre avec les clients ». Leurs ressources financières se reconstituent ce qui leur permet « de changer leur véhicule utilitaire pour un 4x4 », d'arrêter de vivre dans leur hôtel. Ils vont d'abord habiter dans une ancienne villa coloniale de Guéliz qu'ils louent et « où ils peuvent stationner la voiture », mais « où il faut faire sans cesse faire des travaux », tant la « bâtisse est vétuste ». Le propriétaire de la villa revend cette dernière à un promoteur immobilier. Ils choisissent

alors de vivre dans un quartier périurbain (El Izdihar) où ils payent pourtant un loyer élevé par rapport à la surface et à la distance du quartier de résidence vis-à-vis de la médina (7000 DH/mois/115 m²). Si ce tarif équivaut à une location d'un appartement pour la même surface à Guéliz, dans le centre moderne, mais ils ont consenti ce prix, car ils souhaitent « impérativement louer une maison moderne et dans une résidence fermée », « pour la sécurité », « car ils vivent avec leur fille (24 ans) ayant un petit garçon (2 ans) ». À l'heure où nous avons rencontré cette famille de Français, celle-ci cherchait à acheter une petite propriété dans les environs de Marrakech. En somme, ce couple de Français s'est arraché à un milieu de petits commerçants locaux par le labeur – tout en se donnant comme priorité de l'exercer dans un cadre de vie agréable. Ils ont finalement atteint une situation suffisamment confortable économiquement et socialement qui leur permet de s'équiper comme ils le souhaitent, d'habiter où ils le désirent, et de relativement mettre en cohérence leur vision de la vie avec leur quotidien.

Ces trois récits de vie donnent à voir trois *figures* que l'on pourrait, en définitive, appeler celle du *Marocain parvenu* pour le premier récit de vie, du *Zmegri revenu* pour le deuxième, et du *Nasrani détaché* pour le troisième. Ces trois types de parcours et de profils, qui ne se ressemblent pas a priori, donnent à voir une indéniable *mobilité sociale* entre le milieu d'origine et leur situation actuelle. Cette mobilité conduit à expérimenter une multitude de mondes sociaux : l'individu a été mis en contact avec l'élément populaire, avec l'élite, avec l'étranger. Il a, pour les Marocains en tout cas, passé sa petite enfance dans un milieu relativement traditionnel pour ensuite en être séparé ou éloigné, du fait de son départ pour réaliser ses études ou travailler à l'étranger. L'individu a été donc aux contacts de références socio-culturelles diverses, on peut même suggérer, à la lumière des travaux de B. Lahire sur *L'Homme pluriel* (1999), qu'il a été confronté à *plusieurs univers de socialisation* (c'est particulièrement évident dans le cas de le cumul, pour un même parcours, d'une scolarité au Maroc et d'une à l'étranger). *In fine*, il ressort des entretiens que pour arriver à réussir bouger socialement, ces trois types de parcours ont en commun le fort usage de la mobilité géographique : en quelque sorte, la mobilité spatiale a servi la mobilité sociale.

De fait, il semble que l'aspiration à la réussite sociale a grandement guidé les choix de déménagements. Le projet résidentiel apparaît d'autant plus important qu'il est perçu comme un *tremplin* pour, et une *vitrine* de, la réalisation individuelle et familiale, à la fois au niveau économique et au niveau social.

Ils sont, pour beaucoup, multipropriétaires ou en passe de le devenir. Ces trajectoires renseignent donc sur certaines modalités de l'accumulation économique, foncière et immobilière qui s'inscrivent dans une sorte de quête à avoir toujours plus, ce qu'exprime l'aphorisme populaire marocain :

« Homme nu, que veux-tu ? Une bague, Monseigneur »⁵⁷⁹. Cet aphorisme semble en partie désigner « ces gens qui veulent au-delà de ce dont ils ont besoin », c'est en tout cas ce que nous dira Youssef, un revendeur de véhicules d'occasion, qui habite un douar proche d'El Izdihar, et qui semble vouloir marquer ses distances vis-à-vis de ce type de logique qu'il qualifie de « matérialiste ». Tandis qu'une agente immobilière, casablancaise, ayant acheté une résidence secondaire à Ennakhil, traduira plutôt le phénomène en ces mots : « Il faut dire qu'au Maroc le modèle de l'ascension sociale, c'est le riche. Tout le monde veut être riche au Maroc. Même les pauvres. Le décalage est trop grand, c'est inaccessible, on veut accumuler, comme si un milliard ne suffisait pas ».

Finalement, dans l'ensemble, aussi erratiques soient-ils, les parcours des habitants des quartiers étudiés traduisent une irrésistible quête de réussites sociales. Ceci laisse penser que le projet résidentiel qui a conduit les familles à vivre, de façon temporaire ou permanente à Marrakech, fait en réalité partie d'un projet familial plus vaste, que l'on pourrait nommer « *projet familial de promotion sociale* ». Toutefois, les parcours des étrangers méritent de mettre un bémol à cet égard. En effet, si on prend un peu de hauteur, on peut faire l'hypothèse que c'est parfois le risque perçu de déclassement social en Europe qui fait « fuir » les entrepreneurs européens et, mêmes, les retraités français. En venant s'installer au Maroc, ceux-ci revalorisent leur pouvoir d'achat, ce qui, par voie de conséquence, leur permet de mettre en œuvre des projets qu'ils ne pourraient réaliser en Europe comme celui d'habiter dans un grand logement dans une ville branchée,... et de pouvoir continuer ainsi à se distinguer socialement. On retrouve, ici, certaines des caractéristiques qui, pour Bourdieu, marquent les classes moyennes puisque, pour cet auteur, celles-ci sont constituées de « l'ensemble de ceux qui font mouvement, ascendant et descendant » (Bourdieu P., 1979).

3. Une majorité de familles mononucléaires avec peu d'enfants

Un gardien d'une des résidences d'immeubles d'El Izdihar nous restitue une image de la composition des familles qui habitent le quartier :

« Ici, c'est l'Europe. Moi, j'habite Douar Laska, là-bas on est au minimum 6 dans une famille ; À El Izdihar, il y a en moyenne 3 ou 4 personnes dans une famille, et ils ne vivent pas avec le père, ni le beau-frère ».

Le rapprochement que le gardien fait avec la composition familiale des pays européens n'est pas anodin. En effet, à l'instar du milieu périurbain français, en tout cas tel que M. Levy et M. Lussault le décrivent dans leur dictionnaire de géographie (2003, p.707), les espaces résidentiels périphériques se caractérisent par une sur-représentation des couples avec enfant (on observe une moyenne de deux enfants par famille). Nous avons aussi rencontré quelques couples sans enfant et quelques-uns

⁵⁷⁹ « *Ash khsk ar rian : al hatem Moulay* », aphorisme populaire.

avec quatre enfants, ce qui dessine, grosso modo, un paysage démographique *qui se situe quasiment en dessous des moyennes marocaines en matière de fécondité* (le taux de fécondité national est en 2004 de 2,1 enfants par femme en milieu urbain, et de 3,1 en milieu rural) (RGPH 2004, p.21 ; Sajoux M., 2012).

Les foyers sont majoritairement mononucléaires, les enfants présents avec les parents n'étant pas encore mariés ; selon leur propre expression, les habitants vivent « en petite famille ». Cependant, il existe quelques cas de familles élargies (à une sœur célibataire ou à une fille divorcée avec un enfant en bas âge). On peut toutefois trouver quelques profils plus « solitaires » : dans une société où le célibat – surtout féminin – est peu fréquent et plutôt mal vu (et où donc le mariage est la règle), trouver des célibataires est relativement inattendu. Cette morale sociale n'est certainement pas sans rapport avec le fait que, comme on vient de le voir, ce sont le plus souvent les femmes qui cohabitent et s'agrègent aux petites familles. Quelques femmes célibataires vivent seules (toutes en appartements), sont des divorcées avec enfant ou bien des veuves ; s'ajoutent de rares cas de femmes, Marocaines et Européennes, inconditionnelles du célibat ou de l'« amour libre ». Cette manifestation d'indépendance matérielle et affective est assez marginale au Maroc, et témoigne de *l'espace de liberté* qu'offrent les nouveaux quartiers résidentiels périurbains.

Un relatif contrôle de la fécondité, une prédominance de famille mononucléaire, la présence de quelques femmes vivant seules, trahissent les us modernes des familles périurbaines à Marrakech ; une modernité qui s'exprime au travers, également, des modes vestimentaires et du mode de maternage qui se donnent à voir dans l'espace public (Photo 50).

Photo 50 Des us « modernes »



Une petite famille périurbaine à El Izdihar (2010). On notera l'habillement et la poussette. La poussette peut être analysée comme un indicateur d'une forme de maternage « à l'occidentale », à l'opposé du « portage » que l'on observe auprès des populations des douars d'Ennakhil (cf. Photo 64 in Chapitre VI). Clichés : E. Coslado.

Des modes vestimentaires modernes. Des tenues dénudées et estivales (El Izdihar, 2010).

Comme on l'a déjà souligné, les nouveaux périurbains attachent beaucoup d'importance à la *scolarité* de leurs enfants et aux conditions dans lesquelles elle se déroule. Ils envoient plus volontiers leurs enfants en école privée ; y compris pour les enseignants du système public, Mohamed, professeur d'espagnol, qui habite avec Malika et son fils dans un appartement d'El Izdihar s'en explique : « Moi, je travaille dans un lycée public. Je sais ce que c'est. Les conditions de travail sont mauvaises, je préfère que mon fils aille dans une école privée ». Étant donné le manque d'écoles dans les quartiers périurbains aujourd'hui (surtout dans la zone d'étude de Tamansourt et celle d'Ennakhil), un tel choix n'est pas sans conséquence sur les déplacements quotidiens et l'organisation de la vie familiale (cf. Chapitre VI) et, bien entendu, sur le budget de la famille (selon les dires des habitants, le coût moyen de la scolarité dans le secteur privé est de 500 DH/mois). Ce choix n'est pas non plus sans rapport avec le jugement particulièrement négatif qui est porté sur l'enseignement public dans ces familles ; l'État n'est pas, selon elles, en mesure de « donner le meilleur pour leurs enfants ». La représentation que les habitants se font de l'école publique témoigne certes du manque de confiance qu'elle place dans le système éducatif public, mais aussi, d'une manière générale, dans les institutions publiques et l'État. Ces représentations ont également des conséquences sur les carrières professionnelles, ce que l'on verra plus loin.

En outre, le souci de *se distinguer* des populations pauvres est lisible. Les habitants rencontrés considèrent que dans les écoles publiques, se concentrent les enfants des familles pauvres qui ne sont pas en mesure de payer « le ticket d'entrée » de l'école privée. Comme dans bien d'autres domaines, les populations pauvres leur servent de « références négatives » et opèrent comme un « repoussoir » pour ces habitants qui appartiennent à des milieux plus aisés⁵⁸⁰.

4. Ni vraiment jeunes, ni vraiment vieux

Dans les quartiers étudiés, les âges intermédiaires (entre 30 et 60 ans) sont les plus fortement représentés. Les habitants ne sont, pourrait-on dire, « ni vraiment jeunes, ni vraiment vieux ». On compte toutefois un plus grand nombre de famille dont l'âge du chef de famille se situe entre 45 et 55 ans. Étant donné que ces familles ont un nombre restreint d'enfants, les habitants sont, probablement, plus âgés en moyenne que la population de la province de Marrakech. En effet, le recensement de 2004 montre que la province de Marrakech comporte une population relativement jeune, puisque la tranche d'âges de 24 à 35 ans est la plus représentée de toutes : 17% pour la tranche d'âges des 24 – 35 ans, contre 10% pour la tranche d'âges des 45 – 55 ans. C'est d'ailleurs le cas à l'échelle du pays : 15% pour la tranche d'âges des 24 – 35 ans, contre 9% pour la tranche d'âges des 45 – 55 ans.

Ainsi, la présence dans les quartiers étudiés d'une population relativement plus âgée que les moyennes habituelles prêter à penser que les trajectoires des habitants du périurbain marrakchi semblent devoir être plus longues avant que le capital soit suffisant pour que la famille puisse y habiter. La présence notable de retraités vient vieillir les moyennes d'âge ; toutefois, est présent un même genre de retraités.

5. Des retraités en forme

Les analyses d'Y. Courbage réalisées à partir des données statistiques de la migration intercensitaire par cohorte, entre 1994 et 2004, révèle que l'immigration des seniors, tant les Marocains de l'étranger que les étrangers tout court, ne se bousculent pas pour s'installer à Marrakech (2009, p. 109).

Toutefois, notre enquête qualitative montre que les nouveaux quartiers périurbains de Marrakech comportent aussi, parmi les résidents, des retraités marocains et étrangers qui sont venus s'installer à Marrakech. C'est ce que témoignent également les enquêtes de terrain réalisées par les étudiants d'A. Escher et S. Peterman dans la médina de Marrakech (2013). Les retraités du périurbain

⁵⁸⁰ Pour reprendre certaines expressions employées par Bourdieu dans son livre intitulé *La distinction : critique sociale du jugement* (1993).

et de la médina, nouvellement installés à Marrakech, ont en commun d'être « *des retraités en forme* » pour reprendre l'expression d'A. Escher et S. Petermann. C'est-à-dire que ces personnes âgées vivent de façon autonome, et non avec d'autres membres de leur famille. Ces retraités sont en forme physiquement, tant et si bien qu'ils ont pu venir s'installer à Marrakech et/ou s'engager dans une activité « prenante » et/ou même poursuivre une activité professionnelle. Ainsi, sur les zones d'étude, on distingue trois profils de retraités en forme :

- **Des Marocains, (pré-)retraités** de la fonction publique, mariés, hautement diplômés, qui ont repris une activité d'expertise-conseil ou de courtage dans le domaine de l'immobilier et de l'urbanisme. Certains dirigent de petites sociétés de travaux publics ou dans le bâtiment.

- **Des Français retraités** (principalement des hommes), qui sont, le plus souvent, d'anciens fonctionnaires ou d'anciens commerçants. Ils se présentent à nous comme « célibataires », ou parfois « mariés il y a longtemps ». Ils se disent quasiment toujours en « quête de soleil ». Les impôts allégés⁵⁸¹ et l'accès à un confort que le montant de leur retraite ne leur permettrait pas en France semblent avoir été déterminants dans leur choix d'installation au Maroc. En général, ils vivent seuls à Marrakech. Un entretien plus poussé avec l'un d'entre eux nous a révélé que, derrière l'attrance pour la qualité de vie à Marrakech, s'exprime aussi « un désir de sensations »⁵⁸² (« ici, je me sens vivre [...], je me sens bien [...] je fais des rencontres palpitantes », nous dira un ancien commerçant français) ; lequel désir est, en partie, assouvi, selon lui, « grâce à la facilité des rencontres ». Les « relations chaleureuses et hospitalières » de la société marocaine sont louées. Celles-ci semblent ainsi alléger ou neutraliser un sentiment de solitude qui était vécu en France. En effet, le poncif « ici, à Marrakech, je ne me sens jamais seul » revient de façon récurrente dans les entretiens.

- **Des Marocains émigrés en Europe** qui sont issus majoritairement du milieu ouvrier et qui sont désormais retraités. Nous avons rencontré des anciens mineurs, des anciens ouvriers agricoles et des employés de boucheries. Ils reviennent au pays, généralement seuls, plusieurs mois dans l'année. Selon eux, leur famille reste volontiers en Europe et leur épouse, préfère aussi y rester, car « elle aime s'occuper des petits-enfants ». Ces retraités ne demeurent pas inactifs. Ils exercent des petites

⁵⁸¹ Comme aime à le rappeler les plaquettes distribuées sur les salons marocains de l'Immobilier en Europe, les accords entre la France et le Maroc permettent une diminution des charges fiscales sur la retraite française si elle est perçue au Maroc. Un site internet dédié aux retraités français qui souhaitent s'expatrier fait aussi l'inventaire des avantages fiscaux d'une installation au Maroc : « *le régime fiscal du Maroc est plus avantageux que celui de la France, car il permet à toute personne y habitant plus de 183 jours dans l'année d'obtenir une réduction qui peut aller jusqu'à 80 % sur l'impôt sur le revenu. À cela s'ajoute l'abattement forfaitaire de 40 % sur les revenus bruts imposables, quelles que soient leurs sources. Ce qui fait que le taux d'imposition final avoisine les 4 %. De plus, en cas de vente d'un bien immobilier au Maroc, il est possible de ne pas payer de taxe sur la plus-value réalisée à condition que ce bien ait été la résidence principale de son propriétaire pendant une durée au moins égale à 8 ans* » (source : « Préparer sa retraite au Maroc : info et conseils, in <http://www.acs-ami.com> [consulté le 15 avril 2015]).

⁵⁸² On reprend ici une expression d'Y. Courbage (*op. cit.*, p.109).

activités économiques : la revente de terrains en périphérie de Marrakech ou dans les villages de la campagne environnante et l'achat d'objets artisanaux marrakchis qu'ils font exporter vers l'Europe (lesquels sont souvent revendus sur des marchés par un membre, plus ou moins éloigné, de la famille). À Tamansourt, dans les bureaux de vente des promoteurs immobiliers, nous avons rencontré plusieurs Zmegria pris dans des démarches d'achat d'un appartement ou une villa-éco et ce, au profit d'un fils ou d'un cousin qui vit en France. On a également rencontré, dans la résidence Borj Ennakhil, deux Zmegria (de familles différentes) issus de milieux aisés, qui ont réalisé leurs études aux États-Unis et en Angleterre, et qui y sont restés. Ils ont choisi d'avoir « une résidence secondaire au pays » qu'un cousin leur a trouvée.

Une des raisons qui peut expliquer que ces parcours migratoires ne ressortent pas des analyses d'Y. Courbage est que la période intercensitaire 1994-2004 qu'il étudie correspond aux prémices du mouvement d'installation des étrangers à Marrakech. Les retraités n'étaient donc certainement pas nombreux à venir résider à Marrakech à cette période, probablement parce que les accords entre la France et le Maroc pour faciliter la venue des retraités du régime français au Maroc n'ont été signés qu'en 2007. Avant cela, il n'était donc pas très intéressant pour des retraités de nationalités françaises de s'inscrire comme « résidents » au Maroc, car ils risquaient de perdre leurs droits sociaux français, et, en particulier, leur couverture sociale. Ensuite, le « mouvement » d'installation d'étrangers à Marrakech reste à l'échelle de la population de Marrakech assez faible, en nombre de personnes concernées, puisque, sur l'ensemble de l'agglomération, le RGPH de 2004 ne compte que 3 400 étrangers, peut-être 5 000 en 2009⁵⁸³, soit 0,4% de la population totale de Marrakech. Toutefois, ces chiffres sont à prendre avec précautions puisqu'une partie des étrangers vivants à Marrakech toute l'année, ou en partie, ne sont pas officiellement résidents au Maroc, car ils ne demandent pas forcément des titres de séjour. En effet, il est légal, pour un Européen, de rester trois mois consécutifs sur le territoire marocain, d'en sortir quelques heures, et d'y revenir pour trois mois à nouveau.

6. Des ressources financières inégales, mais plutôt de niveau moyen

Dans un entretien ou une enquête, la question du revenu est souvent délicate à aborder⁵⁸⁴ ; toutefois, nombreux sont ceux qui ont bien voulu nous répondre sur ce point, mais en restant à un

⁵⁸³ Selon Y. Courbage (*op. cit.*, p.94)

⁵⁸⁴ Ce qui fait écrire au Haut-Commissariat au Plan : « L'enquête sur les niveaux de vie permet de fournir une estimation du revenu moyen disponible selon les différentes sources. Cependant, la collecte directe de données fiables auprès des ménages sur les revenus reste une tâche très difficile à réaliser. Devant cette difficulté, la variable dépenses représentait l'alternative la plus préconisée pour dégager la structure des niveaux de vie de la population » (HCP, 2002, p.29).

niveau de généralité ou de vague assez grand. Les données chiffrées qui suivent ne constituent donc que des ordres de grandeur qu'il faut interpréter avec précaution.

Les revenus mensuels des habitants sont disparates puisqu'ils oscillent dans une fourchette très large, comprise entre 3 000 DH et 25 000 DH. Malgré ces écarts, la plupart d'entre eux disposent en moyenne des ressources variant entre 8 000 et 15 000 DH. Mais, nous avons aussi rencontré des personnes qui se disent « en difficulté financière », car leurs revenus ne dépassent pas les 3 000 DH. Sur un plan statistique⁵⁸⁵, la médiane nationale des revenus au Maroc est de 3 500 DH et les revenus les plus élevés se situent au-delà de 25 000 DH par foyer et par mois, si bien que l'on peut dire que la population de ces quartiers appartient, grosso modo, aux segments « moyens-inférieurs », « moyens-moyens » et « moyens-supérieurs » en termes de ressources financières.

Quand on s'entretient avec les résidents, on pressent qu'une bonne part de leur revenu provient de sources informelles : activité informelle de courtage, cours particuliers, location temporaire d'un logement... Une Casablancaise, agente immobilière, propriétaire d'une résidence secondaire dans la résidence fermée Borj Ennakhil, témoigne à ce propos :

« Il faut dire qu'il y a des gens qui ont réussi. Mais ce n'est pas par le revenu de leur activité officielle. La corruption est pour beaucoup dans l'ascension sociale. Vous voyez quelqu'un avec une grosse voiture, un fonctionnaire d'un ministère, ce n'est certainement pas son salaire qui l'a payée, c'est le pot-de-vin qu'il a reçu pour avoir fait avancer tel ou tel dossier : qu'est-ce que cela représente, 300 000 dirhams, sur quelques milliards... Et puis, les voitures sont déduites des comptes de l'entreprise. C'est moins d'impôt à payer. Tout bénéfice. Les gens font de la débrouille à partir de leur fonction. Leur emploi leur donne un statut à partir duquel ils peuvent générer des revenus informels. C'est comme cela que les gens « réussissent », ici ».

Ainsi, notre interlocutrice évoque comment certains individus obtiennent des revenus informels à partir d'activités officielles. À vrai dire, certains Européens que nous avons interrogés vivent de revenus informel. Un gestionnaire de ryad nous a, par exemple, expliqué qu'une partie du paiement des nuitées s'effectue par internet et ne transite pas par le Maroc, et n'est, de ce fait, soumise à aucune taxe⁵⁸⁶. La facilité de ce type de pratique, liée à l'installation des au Maroc, fait partie des attraits pour l'ouverture d'une entreprise dans ce pays et stimule la venue d' « entrepreneurs » européens à Marrakech qui se disent « trop contraints par les systèmes fiscaux européens », ce que nous avons déjà observé chez les petits promoteurs. Ce relâchement des contraintes de la part des structures administrative est, pour beaucoup d'Européens qui investissent à Marrakech, au cœur des

⁵⁸⁵ HCP, *ibid.*

⁵⁸⁶ Nous avons réalisé pour le compte de Z. Chattou, sociologue de l'école d'agronomie de Meknès, une dizaine d'entretiens auprès d'étrangers et d'émigrés revenus qui ont investi dans le domaine du tourisme à Marrakech (Coslado E, 2009).

motifs de leur projet de venue au Maroc. Dans les entretiens, ils évoquent souvent une « *impression d'être plus libre* » pour entreprendre à Marrakech⁵⁸⁷.

Aussi, contrairement à ce qu'on peut lire parfois (par exemple, chez A. Fejjal qui a travaillé à Fès (1995), et chez M. Sebti à Marrakech (2009)), les activités et revenus informels ne sont pas le seul fait des populations pauvres, mais concernent les populations solvables. B. Duterme et R. Escallier attribuent aux ajustements structurels, ceux de la décennie 1980, le développement des pratiques informelles chez les populations solvables dans les pays du Maghreb. Celui-ci aurait permis de compenser le retrait de l'État à la suite des mesures de libéralisation et de privatisation (cf. Chapitre III). En effet, la baisse du nombre de fonctionnaires recrutés chaque année, le retard de paiement des salaires et la forte inflation (Duterme B., 2009) ont eu pour conséquence, affirme R. Escallier, « *de diminuer le pouvoir d'achat des classes moyennes émergentes et d'impulser l'activité économique informelle*⁵⁸⁸ d'une partie d'entre elles » (1994).

7. Pluralité des mondes professionnels

La grande majorité des habitants de ces quartiers travaille, ceci est aussi vrai pour les femmes. Mais quel métier exercent-ils ? Pour décrire et donner sens à l'univers professionnel des habitants de ces nouvelles périphéries, nous mobilisons la notion de *mondes professionnels* d'H. S. Becker (1988). Cette notion de mondes professionnels permet de mettre en exergue que ce « *qui est pensé spontanément comme des projets ou des gestes singuliers, individuels, fruits du génie [personnel], est un produit collectif qui engage des acteurs et des institutions variées* » (Lahire B., 2012, p.199). Cependant, contrairement au concept de « champ » de Bourdieu, qui met l'accent sur les connivences objectives et les rapports de force entre des acteurs qui sont inégalement positionnés – comme nous l'avons montré pour ce qui concerne le champ de production immobilière, la notion de mondes professionnels permet de *souligner les référentiels professionnels partagés*, les relations de coopération et les rôles joués pour faire évoluer les « carrières » (Lahire, *op. cit.*). La notion a été forgée dans le cadre d'une sociologie du travail élargie qui ouvre la focale de l'objectif et fait entrer dans le champ d'observation tous ceux qui contribuent à la « production ».

À vrai dire, il nous semblait assez réducteur de nous contenter d'exprimer les professions des habitants en termes de catégories socio-professionnelles. Car la profession occupée nous semble intéressante dans le sens qu'elle indique un monde social cotoyé qui mobilise un répertoire de

⁵⁸⁷ Toutefois, une fois le projet mis en route, nombreux sont ceux qui se plaignent de la lourdeur de l'Administration marocaine.

⁵⁸⁸ Et dans ce sillon, « l'activité immobilière informelle est devenue un véritable *champ de manœuvre et une source d'enrichissement pour les classes moyennes* » (Naciri M. et Ameur M., 1985).

références intellectuelles, de codes comportementaux, de valeurs, etc. Dans le cas des familles dont nous examinons les situations socio-économiques, l'usage de la notion de monde professionnel nous est apparu appropriée car la grande majorité des enquêtés travaille et que leur profession occupe une place primordiale dans leur trajectoire sociale et résidentielle. En effet, c'est souvent l'évolution professionnelle des chefs de ménage, concrétisée, par exemple, par l'obtention d'un salaire plus élevé ou le recrutement dans la fonction publique, qui a permis aux familles d'envisager d'emménager dans un quartier et un logement neufs. C'est, parfois aussi, le milieu professionnel dans lequel évolue un des membres de la famille, qui lui-même est, par exemple, agent immobilier, employé à Al Omrane ou architecte, qui va faciliter la mise en œuvre du projet de changement de résidence par le fait que ce milieu offre, notamment, un réseau de contacts de vendeurs de lots et de logements, et des informations sur l'état du marché de l'immobilier. C'est en ce sens qu'on peut dire que les mondes professionnels des habitants – les moyens qu'ils leur donnent et les coopérations qu'ils leur ouvrent – participent de la réalisation des projets résidentiels des familles.

Prenons le travail féminin à titre d'illustration des mondes professionnels en présence dans le peuplement étudié. Parmi ceux-ci, on distingue plusieurs axes de regroupement : les enquêtées peu ou pas diplômées et les diplômées ; celles qui sont entrepreneuses-indépendantes et celles qui sont employées ; les Marrakchias, les Européennes.

- *Les périurbaines peu ou pas diplômées* ne semblent pas manquer d'ingéniosité pour accéder à un emploi. Certaines sont gérantes de snack, de droguerie, de papeterie, de pressing, de magasin de lingerie fine, de salon d'esthétique ou de coiffure : elles font partie du groupe des entrepreneuses-indépendantes. Il est fréquent qu'elles aient « monté leur affaire »⁵⁸⁹ avec l'aide d'une personne de la famille. Dans le groupe des employées, certaines sont laborantines en pharmacie, vendeuses dans un magasin de vêtements, responsables commerciales ou des achats dans des petites industries. Elles ont trouvé un emploi à l'aide d'un ami ou d'un membre de la parentèle. Les Européennes que nous avons rencontrées sont faiblement diplômées (bac pro en coiffure, par exemple) ou ont un bac +2 (dans le tourisme ou le commerce). Elles ont ouvert des commerces franchisés dans le domaine de la maison, elles gèrent des maisons d'hôte, offrent des conseils en décoration, achètent et revendent des objets d'artisanat d'art dont elles dessinent une partie du design, l'une est secrétaire à l'Institut français... Les enquêtées sont engagées donc dans des mondes professionnels très différents. Les Marrakchias côtoient celui de l'esthétique, de la

⁵⁸⁹ Selon l'expression de L.M. qui a ouvert un snack, épouse d'un ancien fonctionnaire qui a monté une société d'expertise-conseil (2 enfants, propriétaires d'une villa à El Izdihar, 1 voiture).

restauration, du textile, de la pharmacie ; les Européennes, celui de l'art, de la culture, du tourisme. Le monde de la décoration de la maison revient chez les Marrakchias et les Européennes.

- *Les périurbaines diplômées* sont généralement fonctionnaires ou tout au moins employées dans les administrations ou les institutions locales. Elles sont médecins à l'hôpital, kinésithérapeutes en clinique, responsables de la formation professionnelle de la wilaya ou cadre à la mairie de Marrakech, enseignante en lycée (public) ou à l'université, agente immobilière. eA la différence des professionnels de la santé de sexe masculins, elles n'ont pas leur propre cabinet médical. Les diplômées évoluent dans les mondes de la santé, de l'enseignement universitaire, de l'administration publique, et de l'immobilier.

Les mondes professionnels dans lesquels évoluent les habitantes sont donc diversifiés. Comme on l'a déjà souligné, impossible de parler de quartiers de fonctionnaires, de profs ou de médecins. Malgré l'apparence d'éclectisme, on peut récapituler les mondes professionnels de la façon suivante :

Tableau 10 La diversité des mondes professionnels des habitantes

	Mondes	Mondes
	<i>Chez les indépendantes</i>	<i>Chez les salariées</i>
Périurbaines peu ou pas diplômées	Petite restauration Coiffure-esthétique Vêtement <i>(Décoration de la maison)</i> <i>Tourisme</i> <i>Design/art</i>	Santé (pharmacie) Petite industrie <i>Culture</i>
Périurbaines diplômées (> bac+3)	Immobilier	Administration publique Enseignement universitaire Santé (kiné, médecin)

Légende : en italique, on retrouve les mondes cotoyés par les Européennes ; en italique et entre parenthèse, on retrouve les mondes cotoyés par les Européennes et les Marrakchias.

Les professions féminines témoignent de la grande capacité des enquêtées à s'adapter au monde du travail officiellement structuré, et à la vie économique locale en général. Ceci est d'autant plus frappant que, au niveau national, le chômage féminin est très élevé⁵⁹⁰ ; autrement dit, il n'est pas rare que, au Maroc, il soit difficile pour une femme de s'intégrer dans un milieu professionnel établi⁵⁹¹.

⁵⁹⁰ Le RGPH réalisé en 2004 indique que le taux de chômage féminin urbain est de 32 % contre 16,7% pour les hommes (moyenne Maroc entier).

⁵⁹¹ Il est fréquemment soulevé dans les analyses du RGPH que le taux élevé de chômage chez les femmes cache en réalité une activité qui leur permet de gagner des revenus informels, laquelle est souvent effectuée dans l'univers domestique (travaux de couture, ménage chez des voisins, aide aux préparations des fêtes...).

Aussi, chez les habitantes en âge d'être active, on ne constate que très peu de « diplômées-chômeuses »⁵⁹² ; ou quand elles le sont, elles sont souvent en train de « monter » un projet de commerce. Si bien que, malgré la prédominance dans les quartiers étudiés de mondes professionnels disparates, on observe une certaine unité dans le rapport au travail, une sorte d'homogénéité d'état d'esprit, voire d'habitus (partagé également par les habitantes européennes) : un esprit d'initiative (en matière d'emploi), un goût de l'entreprise, une disposition favorable aux rythmes horaires soutenus, au port de vêtements modernes dans le cadre professionnel⁵⁹³, à l'usage écrit du français, à l'utilisation des nouvelles technologies, etc. Les Européennes semblent, grâce à leur installation au Maroc, avoir pu déployer leurs compétences et envies professionnelles alors qu'elles sont peu diplômées. Elles ont pu, pour certaines, même engager des reconversions professionnellement difficilement imaginables dans leur pays d'origine, comme une coiffeuse estonienne devenue, à Marrakech, designeuse d'objets pour la maison.

Ainsi, malgré la forte présence de couples avec enfant, nous n'avons rencontré que très peu de mères au foyer. Et, à notre grande surprise, ce fût plutôt chez les familles les plus aisées (épouses de cadres de banque ou de médecins). D'un côté, ceci incline à penser que l'emploi féminin est le signe que la majeure partie des familles de ces quartiers ont la nécessité de disposer d'un double salaire, ce qui confirme l'idée de leur position sociale intermédiaire, soit qu'elles ont des moyens financiers limités et ne sont pas excessivement nanties. Toutefois, on ne peut se contenter d'un tel constat, puisque d'un autre côté, les statistiques nationales tendent à faire penser que ce n'est pas parce qu'une population est pauvre que le taux féminin d'activité est élevé : en effet, bien que la population marocaine demeure globalement pauvre⁵⁹⁴, seulement un bon tiers de la population féminine active⁵⁹⁵ est occupée dans un emploi officiellement déclaré. Ceci donne donc à penser que,

⁵⁹² Cf. le Point 3 de la Section A du Chapitre III qui porte sur la situation sociale du Maroc au début du règne de Mohamed VI.

⁵⁹³ Des habitantes racontent l'insistance de certaines collègues – que ces discours donnent à penser qu'elles souhaitent absolument se différencier – à venir en djellaba et à porter le hijab dans le contexte professionnel. Elles racontent aussi les petites batailles des patronnes pour que leurs employées soient habillées à l'européenne. Selon elles, l'habillement occidental dans le cadre professionnel, parce que plus neutre ou, selon certaines, dénotant une certaine « ouverture d'esprit », faciliterait la relation à la clientèle et augmenterait les ventes.

⁵⁹⁴ Pour témoigner de cette pauvreté, on peut porter l'attention sur deux indicateurs publiés par la Banque mondiale comme le ratio de la population pauvre détenant moins de 2\$ par jour et comme la part des revenus détenus par les 10% plus élevés. En 2007, le premier montrait que 15% de la population marocaine vivaient avec moins de 2 dollars par jour et, le deuxième montrait que 35% des revenus nationaux sont détenus par 10% des personnes ayant les revenus les plus élevés (source : <http://donnees.banquemondiale.org>).

⁵⁹⁵ Au Maroc, la population active est ainsi constituée :

- De la population active occupée formée par l'ensemble des personnes âgées de 7 ans et plus qui travaillent au moment du recensement.

- De la population active en chômage laquelle comprend toutes les personnes âgées de 15 ans et plus qui ne travaillent pas au moment du recensement et qui sont à la recherche d'un emploi.

La population inactive comprend, quant à elle, toutes les personnes qui, au moment du recensement, ne travaillent pas et qui ne sont pas à la recherche d'un emploi. Il s'agit notamment des femmes au foyer, des écoliers, des retraités, des rentiers, des malades ou des infirmes (source : RGPH, 2004).

au-delà de leur besoin de faire face aux nécessités matérielles, les enquêtées sont porteuses de dispositions spécifiques qui les inclinent à choisir de travailler dans des mondes professionnels structurés. Elles ont une scolarité continue au moins jusqu'au bac, elles parlent et écrivent souvent plusieurs langues, elles ont des compétences spécifiques dans un métier. En outre, pour les Marrakchia, il semble qu'une partie, tout au moins, de leurs référentiels et valeurs sont forgées dans le modèle socio-culturel occidental, où elles ont emprunté l'idée d'autonomie financière et de l'émancipation féminine par l'exercice d'une activité professionnelle.

8. Des statuts sociaux vécus comme favorables

Le fort taux d'activité des habitants qui viennent de s'installer dans les quartiers périurbains étudiés a certainement permis que ces derniers bâtissent peu à peu le cadre de vie (au sens large) qu'ils estiment plus en adéquation avec ce qui compte le plus pour eux⁵⁹⁶, et qui semble être : l'éducation, la maîtrise des langues étrangères, la profession, la propriété de l'habitat.

Dans les zones d'étude, les Marocains actifs sont souvent diplômés de l'enseignement supérieur : diplômés en langues étrangères, en pharmacie, en médecine, en architecture, en biologie, en géologie, en électromécanique, en mathématiques, en agronomie ; diplômés dans une école de commerce, d'un institut de travaux publics, d'une formation de kinésithérapeutes... . Le diplôme est souvent perçu comme étant valorisant socialement par les habitants puisqu'ils disent fréquemment « être fier de leur(s) diplôme(s) ». Un autre motif de fierté, qui est également en lien avec l'éducation reçue, est la maîtrise des langues : le parcours scolaire leur a, pour un certain nombre d'entre eux, offert la possibilité d'apprendre et de pratiquer plusieurs langues (le français, parfois l'anglais et l'espagnol, l'arabe classique), en plus de leur langue maternelle qui est le marocain/*darija* ou le berbère/*tashelhit*. D'où la facilité que l'on a eue pour réaliser les entretiens en français ou en anglais⁵⁹⁷ avec les résidents rencontrés.

Les diplômes leur ont vraisemblablement permis d'accéder à des métiers de petits patrons, de professions libérales (médecin, kiné, patron de petite chaîne de commerces, d'une petite entreprise de construction...) ou de la fonction publique (enseignants, cadres d'un service de l'État ou d'une institution locale...). On observe aussi la présence d'employés dans le secteur des activités qui se sont vues accélérées avec la mondialisation des échanges et des investissements : centres touristiques, centres d'appel, téléphonie mobile, sociétés spécialisées dans les technologies numériques, sociétés

⁵⁹⁶ On fait référence à un des éléments de l'analyse du statut social proposé par le sociologue J. Cazeneuve (2003).

⁵⁹⁷ Cela a, en effet, exceptionnellement été le cas avec des Marocains qui venaient de quitter les Etats-Unis ou l'Angleterre, où ils avaient vécu la grande majorité de leur vie.

spécialisées dans l'organisation d'évènements culturels, touristiques, et professionnels⁵⁹⁸... Beaucoup travaillent aussi comme indépendants : vendeur de légumes, garagiste, chauffeur de grand taxi, etc.

Ces activités professionnelles ont donné à ces hommes l'accès à un revenu qui n'est pas forcément élevé, mais qui a le grand avantage d'être régulier, donc continu ou peu interrompu dans le temps. C'est certainement cette régularité du revenu qui les distingue des catégories sociales situées en dessous d'eux, car elle leur a permis de construire peu à peu le cadre qui exprime leur statut social. Cela d'autant que, très souvent, leur épouse travaille aussi. Le double salaire les autorise à envisager concrètement de laisser la grande famille pour un logement réservé au couple (et éventuellement à ses enfants). Ce logement qui d'étape résidentielle en étape résidentielle, a pu se situer dans un quartier qu'ils percevaient comme « moderne » (cf. Chapitre VI) ; et, parfois, a pu être acquis « en propriété ». Nos enquêtes auprès des gardiens nous apprennent ainsi qu'entre 80 et 95% des logements sont la propriété de leurs occupants, quand bien même ceux-ci ne sont présents qu'une partie de l'année et qu'ils louent de temps à autre leur appartement ou leur villa-éco pour des périodes courtes. Or, la « *propriété du logement est en elle-même une source à part entière de statut social* » (Goux D., Maurin E., 2012, p.106), surtout dans un environnement politique qui privilégie la production de logements en accès à la propriété et valorise, dans des discours amplement médiatisés, la propriété du logement (cf. Chapitre III et Chapitre IV).

Ainsi, le diplôme, la profession, l'habitat séparé de celui de la grande famille et le logement en pleine propriété composent les caractéristiques d'une population et configurent leur statut social, lequel est apprécié et perçu comme « étant envié » par eux. On verra dans le Chapitre VI que cette représentation les conduit à adopter souvent des postures défensives vis-à-vis des voisins et des habitants des douars dans leur mode d'habiter.

Ce n'est peut-être pas un hasard si c'est précisément avec les habitants les plus dotés en « propriétés distinctives », celles d'être propriétaires d'une villa, actifs, plurilingues et d'avoir un niveau élevé de diplômes que les entretiens furent les plus longs en temps. Si l'on déplace, à notre situation d'étude, l'analyse de Bourdieu sur la distinction de soi, on peut émettre l'hypothèse que dans l'espace du temps qui était accordé à l'Européenne diplômée que nous représentons, les habitants les mieux dotés pouvaient ainsi « *éprouver et apprécier* », à travers notre regard, l'importance de la valeur sociale qu'ils s'attribuent (P.Bourdieu, cf. ndbp. n°576).

⁵⁹⁸ Comme on l'a montré dans le Chapitre I, Marrakech est un lieu de renommée internationale pour l'organisation de congrès internationaux, de festivals culturels, de concours organisés par les comités d'entreprises des grandes sociétés européennes, etc.

Même si hautement diplômés, certains « *sont partis de loin* »⁵⁹⁹. Ils ont dû faire preuve d'une capacité d'adaptation importante afin de s'affranchir (« s'arracher à », dirait M. Peraldi) de leur condition familiale d'origine et/ou au contexte socio-économique difficile et peu enclin à accepter les métiers auxquels ils ont été formés. Un des signes de cette adaptation est que les diplômes obtenus par les personnes enquêtées ne sont pas souvent en phase avec le métier qui est le leur. De fait, pour nombre d'entre eux la construction de leur statut social est le fruit d'une trajectoire longue et mouvementée.

9. Des parcours de vie mouvementés comme source d'*expériences spatiales*

Pour nombre des personnes marocaines interrogées, leur carrière professionnelle, leur parcours de vie vont de pair avec une trajectoire résidentielle fort labile, c'est-à-dire fort mouvementée. Le Tableau 8 inséré au début de la section montre, en effet, que la mobilité résidentielle des habitants et résidents d'El Izdihar a accompagné les changements liés au passage dans d'un cycle de vie à un autre : premier travail et/ou commencements des études supérieures, mariages, enfants, agrandissement de la famille, retraite.

C'est le cas de la petite famille de Madame Malika. Malika est née à Marrakech dans une famille modeste. Son père était camionneur, il est mort aux premiers jours de sa retraite d'un accident, laissant sept frères et sœurs avec leur mère (mariée très jeune), laquelle n'avait pour faire vivre tout le monde qu'une partie de la maigre retraite de son mari. Malika et sa famille vivaient dans une petite maison en bordure de la médina, dans un quartier d'ancienne production informelle (*Bab hmar*). Compte tenu du contexte difficile, Malika n'a pas fait d'études supérieures, mais a travaillé directement après le lycée. L'acquisition du bac et son bon niveau en français et en anglais lui ont permis d'être vendeuse dans un magasin chic de Guéliz. Pendant ses pauses de travail, elle rencontre son futur mari, Ali, berbère ayant grandi dans la région de Khemisset, nouveau venu à Marrakech. Il est professeur d'espagnol dans un lycée public. Il a une licence en espagnol que son père, militaire de carrière, l'a encouragé à passer. Il a fait ses études universitaires à Rabat où il habite d'abord « chez des gens » ; ensuite, il vit en résidence universitaire. Plus tard, il est amené à vivre dans plusieurs villes du Maroc pour exercer son métier en lycée public, et, à l'âge de 45 ans (tardivement), il s'installe à Marrakech. « Les frères de Malika acceptent le mariage, car le futur mari a une bonne situation ». Une fois mariée, il n'était « plus question pour Malika de « travailler en jupe dans le magasin », elle devient laborantine dans des pharmacies des douars de Marrakech. Après son

⁵⁹⁹ On reprend ici l'expression de N. Smida qui étudie le peuplement par des familles de quartiers récemment construits à Tunis (2001, p.49). Nous avons brièvement présenté le travail de cet auteur dans l'Introduction générale de la thèse (cf. p.30).

mariage, elle habite le quartier de Guéliz avec son mari. Leurs revenus leur permettent d'être locataires, et même, de choisir leur lieu d'habitation. Toutefois, ils préfèrent louer avec le *ren* car l'emploi de Malika n'est pas suffisamment stable, elle changera d'ailleurs de nombreuses fois d'employeurs. Le couple a une forte mobilité résidentielle à cause de soucis qu'ils ont avec leurs voisins qu'ils considèrent trop bruyants. Tour à tour, ils habitent les quartiers péricentraux d'Aimeddine, de Sidi Abbad et de Daoudiet. Ils n'ont cependant suffisamment pas assez d'argent pour devenir propriétaires. Ils ont toujours habité dans des appartements, leurs moyens ne leur permettant pas de louer une maison, y compris via le *ren*. Toutefois, en 2004, le mari de Malika reçoit une prime qui correspond au retard de paiement par l'État de l'augmentation de ses revenus, suite à son passage d'un échelon à l'autre. Cette prime lui permet de payer la somme nécessaire pour faire un premier versement à l'ERAC Tensif pour acheter un appartement. L'ERAC leur propose un appartement dans un immeuble situé à El Izdihar (2 chambres, 2 salons, 1 cuisine, 1 salle de bain, 1 WC séparé, 1 salle à manger)⁶⁰⁰.

Le parcours de Malika et de son mari présente de nombreuses étapes résidentielles. Il résulte de ce jalonnement, une certaine complexité dans l'itinéraire résidentiel. Pour le mari surtout, les étapes ont été particulièrement nombreuses. On observe, également, et y compris pour Madame Malika, une diversité des espaces vécus, occasions pour nourrir des expériences résidentielles dans des contextes spatiaux contrastés : noyaux historiques (méquinas), anciens centres coloniaux (Guéliz, Agdal à Rabat), péricentres, périphéries, au Maroc.

D'autres itinéraires, comme celui de Si Abd., par exemple, rajoute une complexité supplémentaire à celui de la famille de Malika, parce qu'il présente des étapes à l'étranger. Certains habitants marocains ont habité, ou vivent encore, en Europe, États-Unis ou Canada.

Les types d'habitats occupés s'avèrent également très divers puisque les itinéraires résidentiels comportent, pour une même personne, aussi bien l'appartement, la maison individuelle ou de ville, la villa, mais aussi dans certains cas, la chambre chez l'habitant ou en résidence universitaire. En outre, du fait de la complexité du marché de l'immobilier marocain, les statuts d'occupation peuvent également être diversifiés. Certaines petites familles ont loué pendant un temps, pour pouvoir décohabiter dans un quartier péricentral par le biais d'une forme traditionnelle de location, appelée le « *ren* ». Le *ren* consiste à remettre une somme d'argent au propriétaire le temps de la location en échange d'un loyer très bas⁶⁰¹. Ce statut locatif a l'avantage de permettre la location malgré une

⁶⁰⁰ Il a coûté 380 000 DH. Étant fonctionnaire, il a été possible au mari de Malika de faire un emprunt au CIH : « avec les taux d'intérêt réparti sur 9 ans l'appartement coûtera 520 000 DH ».

⁶⁰¹ Aujourd'hui encore, le *ren* est privilégié à la location régulière pour plusieurs raisons. D'une part, pour une raison qui relève plus des représentations : les propriétaires sont extrêmement méfiants à l'égard des locataires. D'autre part, pour

situation socio-économique relativement instable. Les petites familles sont souvent passées après à une location de ce type, à une location de forme réglementaire, qu'elles appellent parfois « location moderne ».

Pour les Marocains, le statut d'étudiant, le temps libre qui y est associé, l'attrait pour la découverte d'une ville, l'absence de la famille et « des gens du quartier [celui de l'enfance] qui surveillent et qui [pré]occupent » ont souvent *favorisé un sentiment positif de liberté* dont une des marques spatiales était la libre circulation dans la ville. Ali, mari de Malika, évoqua lors d'un entretien que quand il est arrivé à Marrakech, il aimait beaucoup passer des heures à explorer tous les quartiers de la ville, et qu'il connaît maintenant tous les recoins de la médina et de Guéliz (c'est lors d'une de ces pérégrinations urbaines qu'il a rencontré Malika). L'itinéraire d'un habitant d'El Izdihar, Rachid, professeur de sport, qui naquit dans une petite ville à l'est de Rabat fait écho au parcours d'Ali. Afin de poursuivre ses études, il va vivre à Rabat, ville dans laquelle il apprécia la diversité des quartiers urbains (de l'Agdal, proche de sa faculté, à la médina de Salé, ville contiguë réputée pour ses traditions urbaines). Alors qu'une proposition professionnelle s'offrit à lui dans sa région d'origine, il privilégia une offre de la même teneur à Marrakech « pour se sentir libre », sentiment qu'il avait fortement apprécié pendant sa vie d'étudiant. On peut citer encore cet autre habitant originaire d'un bourg entre Marrakech et Agadir, commercial dans la téléphonie mobile, qui découvrit Marrakech pour réaliser ses études et qui apprécia tant l'éloignement par rapport à la famille qu'il refusa d'habiter avec son père lorsque ce dernier dût venir habiter à Marrakech à la suite d'une mutation. Ainsi, la tendance ces époux de femmes Marrakchia est, d'une part, que leurs itinéraires ont été ponctués d'étapes enclenchant des prises de contact avec des réalités urbaines et sociales multiples et, d'autre part, que l'expérience de liberté de mouvement dans la ville s'avérera une véritable ressource pour les appropriations urbaines futures, dans le sens où elle guidera leur choix résidentiel qui les conduira vers la périphérie de Marrakech.

Pour les Marrakchias, il n'en va pas toujours de même, les bémols à ce qui est dit plus haut sont plus fréquents. L'expérience du statut d'étudiante est dans certains cas associés au *statu quo* spatial en termes d'habitat. Il revêt d'ailleurs d'un sentiment négatif : « j'en avais marre des histoires de

une raison économique qui a pu justifier la première : jusqu'à une période récente, peu de personnes bénéficiaient de revenus suffisants et réguliers permettant de payer un loyer au prix du marché de manière mensuelle. Ce système a l'avantage de permettre de louer avec des moyens irréguliers et réduits pour peu que le locataire ait un petit apport de départ (souvent mobilisé par la solidarité familiale). Ceci nous indique que, contrairement à ce qu'il est communément attendu, le statut de locataire, pour peu que celui-ci soit régulier, n'est pas un indicateur de difficultés économiques mais plutôt le signe d'un revenu stable et un minimum élevé par rapport à une moyenne plutôt basse. Il se fait que la plupart des familles marrakchias, avant d'habiter à El Izdihar et Ennakhil louaient avec le système régulier, alors que précédemment elles avaient toujours loué avec le système traditionnel, ce qui nous confirme l'amélioration de leur solvabilité. Ainsi, l'évolution des statuts de location, lisible dans les itinéraires résidentiels des familles marocaines, illustre l'amélioration de la situation financière des familles d'El Izdihar et d'Ennakhil.

famille, avec mes belles-sœurs, avec leurs enfants... toujours des problèmes ». « En habitant en famille, surtout en médina, c'était difficile de se promener librement... les comptes à rendre... le regard des autres... difficile d'être soi et de faire ce qu'on veut ». Même si, à cette période de la vie, l'expérience spatiale féminine et masculine peut être dissymétrique, elle structure par un mécanisme inverse un même désir : celui de la mise à distance de la famille. La preuve en est que l'itinéraire des femmes, si peu mobile avant le mariage, se diversifie par la suite : avec leur « petite famille », elles n'hésiteront pas à enchaîner les déménagements pour lesquels, bien souvent, elles seront motrices : « j'ai souvent poussé mon mari à chercher autre chose », « je voulais être loin de la famille ». Tout prête donc à penser qu'il y a une recherche de « mise en conformité des lieux » (N. Semmoud, 2007, p. 164) avec les aspirations « actualisées » (idem) par les nouvelles expériences de vie.

Chez les Marrakchis, l'arrivée dans les zones résidentielles périurbaines (Ennakhil, El Izdihar) marque souvent l'accès au statut de propriétaires, mais cela après, il faut bien de le dire, un parcours résidentiel souvent sinueux.

Les itinéraires des Zmegria sont également mouvementés. Karim, 68 ans qui réside dans une villa-éco dont il est propriétaire à El Izdihar, a pour sa part grandi dans la commune rurale de Tanaout qu'il a quitté dans les années 1970, pour devenir mineur dans la région de Metz. Sa famille et lui ont été hébergés durant toute sa vie professionnelle à titre gracieux « par son patron ». Malgré un salaire modeste, sa régularité lui permet de devenir propriétaire d'une petite maison ouvrière dans la banlieue de Metz dans laquelle il habite depuis qu'il est à la retraite. Il a, également, acheté une villa économique à El Izdihar, dans laquelle il réside une partie de l'année. Une fois de plus sont cumulées des expériences d'espaces géographiques distincts, de type d'habitat et de statuts d'occupation.

Il en va de même pour les Nassaras. On peut prendre, par exemple, le parcours de ce jeune couple de Français, tous deux nés à Saint Émilion (33 ans pour elle, et 34 ans pour lui) et venus s'installer à Marrakech. Ils louent une villa-éco à Ennakhil, lui est gérant d'une maison d'hôtes de la médina et elle vient juste d'ouvrir, à Guéliz, un magasin franchisé « Geneviève Lethu » pour la vente d'objets d'aménagement et de décoration de la maison⁶⁰². Tous deux sont détenteurs d'un BTS « Commerce » qu'ils ont réalisé à Bordeaux, ville dans laquelle chacun vivait dans un studio loué en centre-ville. Ils ont vécu leurs premières expériences professionnelles en allant s'installer à Saintes, où ils habitaient dans un pavillon, en périphérie. Assez peu satisfaits « de leur quotidien en

⁶⁰² La présence de ce couple à Marrakech et les professions de celui-ci témoignent de ce que l'on a montré de façon générale dans le Chapitre I à savoir que l'engouement de l'habitat et l'habiter à Marrakech s'est accompagné d'une forte émulation du monde des professionnels de la maison au sens très large du terme, comprenant non seulement les promoteurs immobiliers mais aussi ceux qui sont investis dans l'activité touristique à travers l'instrumentalisation de la maison marocaine traditionnelle (le ryad) et dans les métiers de la décoration (l'artisanat, les arts décoratifs, le commerce d'objets destinés à la maison...).

province », ils décident de tenter l'aventure à Marrakech après avoir réalisé un voyage touristique à Marrakech. Pendant plus d'un an, ils vivent en médina en passant d'une maison d'hôtes, à une autre, en prenant en charge la gérance, en échange de l'hébergement (les propriétaires des maisons d'hôtes vivant en France). Saturés de ces expériences de lieux « où ils ne se sentaient pas chez eux », ils décident de louer une maison en périphérie. De plus, on constate comme L. Terrazoni que si la plupart des habitants européens, français pour la majorité, viennent vivre une expérience « de l'ailleurs », ils choisissent paradoxalement de s'installer à Marrakech et au Maroc parce qu'ils ont « un sentiment de proximité ». Du fait que le français est une langue commune, mais aussi que le pays et/ou la ville a un lien avec l'histoire individuelle : « la première fois que je suis venu c'était en 1977, ça m'a plu ». Mais aussi familial : « Ma grand-mère est née au Maroc pendant le protectorat ». L'expérience spatiale, et la mémoire de l'espace, est donc parfois indirecte : n'a pas été directement vécue par les Nassara, et pourtant cette mémoire que se situe *en deçà* des expériences concrètes de l'individu est parfois déterminante dans la direction qu'a pris son parcours. On ne peut pas ignorer que les histoires nationales, et en particulier celle de la colonisation, rencontrent les histoires individuelles.

Ainsi, les parcours des habitants auprès de qui nous avons enquêtés sont relativement complexes du fait du nombre d'étapes, de la diversité des espaces vécus (ruraux, urbains : centres médina et/ou ancien centre colonial, péri-centre, périphériques, villes étrangères), du lieu d'origine, lequel peut être distant géographiquement du point d'arrivée actuel, et des histoires familiales. Les itinéraires résidentiels des habitants semblent donc caractérisés par leur *flexibilité*. Les récits prêtent, également, à penser que cette flexibilité a permis aux enquêtés d'avoir été en contact avec des entités urbaines contrastées – caractérisées, notamment, par différentes densités de peuplement et du bâti, et par différents types de rapports de voisinage.

Autrement dit, la forte mobilité spatiale a constitué, pour les habitants, une opportunité pour acquérir des *expériences multiples dans/de l'espace urbain*. Or, les théories de psychosociologie de l'espace nous amènent à considérer que *l'expérience de l'espace produit une connaissance pratique et une connaissance perceptive des structures spatiales* (Fischer G., 1981). Ces deux types de connaissances viennent enrichir les considérations et les connotations émanant de l'intelligence et de l'imaginaire ayant trait à l'espace (Piaget, 1963). L'expérience spatiale configure donc « un système pratique » qui correspond aux rapports, constitués de contenus pratiques et symboliques, que l'individu entretient avec l'espace (Blanchet A. et Gotman A., 2005). De ces apports théoriques,

on peut tirer l'idée que les apprentissages spatiaux, globalement riches, ont permis aux habitants d'acquérir une connaissance sensible des diversités possibles de la ville en termes d'atmosphère, de cadre de vie, de modes d'habiter (comprenant la diversité d'habitat, de relations de voisinage, de manière de s'ancrer), de circulation et d'accessibilité, de densité, de sentiment de sécurité (et d'insécurité), de besoin de protection, de contiguités sociales (statutaires, culturelles, religieuses, générationnelles)... et que cette connaissance opère comme un repère de valeurs qui contribuent à ce que ces habitants aient une idée assez précise d'où et comment ils veulent vivre. D'où certainement, l'idée de clientèle « exigeante » qui revient dans les entretiens avec les producteurs de l'habitat.

En définitive, si les nombreuses expériences spatiales contenues dans la vie des individus constituent « des ressources », comme le suggèrent I. Berry-Chikaoui et A. Deboulet A. (2002), c'est certes, dans un sens, parce qu'elles sont inséparables d'une mobilité sociale qui a donné, aux familles, une assise financière suffisante pour emménager dans un quartier périurbain récent et dans un logement neuf ; mais, dans un autre sens, c'est parce que ces apprentissages ont structurés des désirs particuliers, ceux qu'on appelle « aspirations résidentielles » dans les études sur la mobilité résidentielle. En l'occurrence, il s'agit beaucoup du *goût d'habiter* dans un quartier périurbain moderne, mais dans ce goût, il y a également une appétence pour un type de logement, et même pour un type de ville. Ce sont ces aspirations résidentielles que nous allons étudier dans la prochaine section. Toutefois, nous ne pourrions nous contenter de considérer que les aspirations résidentielles sont les seules à déterminer le déménagement⁶⁰³. En effet, quoiqu'en disent les habitants, on doit bien admettre que la mobilité résidentielle à l'origine du peuplement que nous étudions n'est pas faite que d'aspirations. Elle est également déterminée par « des intentionnalités »⁶⁰⁴ qui ne sont pas les mêmes en fonction des contextes biographiques (les étapes de vie, notamment). En outre, les aspirations résidentielles et les intentionnalités vis-à-vis du lieu de résidence, bref les stratégies résidentielles, se confrontent à la dure réalité de l'offre du marché du logement marrakchi, qui compte tenu de leurs moyens financiers, les habitants n'ont peut-être pas choisi, autant qu'ils ne le disent, leur quartier d'habitation et leur logement.

⁶⁰³ E. Lelièvre et C. Vroelant, en France, et B. Florin, au Caire, ont déjà montré, il y a longtemps, que la décision de changer de logements appartient à un large faisceau de déterminants. Les spécialistes des mobilités internationales disent également que c'est le « faisceau des raisons, interagissant les unes avec les autres qui pousse à partir » (Laacher S., 2012, p. 83, cité par Terrazzoni L., 2014).

⁶⁰⁴ Pour reprendre à notre compte une analyse de M. Stock (2004 et 2005).

C. UNE MOBILITÉ RÉSIDENTIELLE DESIRÉE... DES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES DÉSIRABLES

Le choix du quartier de résidence et du logement est l'objet d'un travail d'objectivation par les habitants. Le discours est construit autour des aspirations qui ont fondé l'achat du logement ou une location en périphérie. Ces récits résidentiels donnent à penser que les habitants ont pu et voulu dégager leur décision de la pression familiale et des contraintes financières. Toutefois, les aspirations en matière de logements et de quartiers d'habitation n'expliquent pas l'entièreté de la décision de changer de logement ou, pour certains habitants, le choix d'augmenter le nombre de lieux dans lesquels ils vivent. Ces décisions sont également à mettre en relation avec le but qui est donné au projet d'acquisition ou de location du logement à Marrakech. L'analyse de cette compétence élective permet d'accéder aux valeurs résidentielles pour ces habitants/résidents en situation de promotion sociale, c'est-à-dire ce qui priment le plus ou au-dessus de tout en matière d'habitat – notamment les symboles auxquels ils sont attachés. Elle permet également d'observer, par une mise en miroir avec les analyses des deux premières parties de la thèse, que ces valeurs, révélant les récentes évolutions de la société marocaines ainsi que la force structurante des expériences et des affects, se trouvent souvent en adéquation avec les propositions matérielles et idéelles des promoteurs immobiliers.

1. Les aspirations résidentielles : habiter « à l'écart » et se constituer un patrimoine

Les aspirations résidentielles lisibles à travers les motivations exprimées lors des entretiens portent en faveur d'une localisation éloignée de la médina, d'un cadre urbain peu dense, aux constructions modernes. Ces goûts résidentiels dénotent chez des Marocains périurbains une recherche d'un certain « écart » avec la grande famille ; il s'avère également que cette recherche s'applique aux voisins. D'ailleurs, l'expression « désirer être tranquille » revient de façon lancinante dans les entretiens. C'est par cette aspiration, relativement vague et qui peut s'appliquer à beaucoup de traits de l'habitat et à son environnement, que les Marocains se rejoignent avec leurs voisins européens. Toutefois, aux vœux de maintenir une certaine distance avec les autres, s'ajoutent des aspirations d'un ordre patrimonial, qui tament parfois les valeurs individualistes en présence.

a. Aspirer à l'autonomie : ne devoir rien à personne, c'est être propriétaire

Le choix de changer de logement est souvent analysé comme *une conquête du chez*. D. Lesseault (2007), qui travaille sur les mobilités résidentielles à Dakar, souligne les pressions familiales quotidiennes qui poussent les jeunes époux à vouloir dé-cohabiter de la famille élargie et désirer,

coûte que coûte, un logement indépendant d'elle. Toutefois, dans nos enquêtes, cette conquête du chez semble prioritairement le désir des épouses. Le discours des femmes marrakchies que nous avons rencontrées rejoint cette analyse, comme en témoigne cet extrait d'entretien avec Madame Malika, laborantine, vivant dans un appartement d'El Izdihar dont elle est propriétaire avec son mari : « On est tout de même mieux chez soi, que de toujours vivre avec ses parents, [...] chez eux, je ne m'y sentais pas chez moi. C'est pour ça que j'ai poussé mon mari à avoir notre chez nous ». Cet extrait d'entretien, relativement commun, fait écho aux travaux de B. Florin au Caire et se recoupe également avec ce que nous ont dit de nombreuses femmes rencontrées, de telle sorte qu'on est amenée à penser que ce sont les femmes qui souhaitent en premier chef dé-cohabiter. Cela dit, contrairement aux cas qui ressortent des études sur les mobilités résidentielles au Caire, nous avons observé que, en moyenne, il était assez aisé pour les Marocaines rencontrées d'obtenir satisfaction dans leur désir de dé-cohabiter. En effet, comme nous l'avons montré précédemment, il est fréquent que les maris ne soient pas originaires de Marrakech et que ces derniers se retrouvent en position de « pièce rapportée » dans la famille de leur épouse à Marrakech. Or, ces époux ne semblent pas avoir éprouvé l'envie de vivre longtemps dans leur belle-famille, puisqu'ils aspirent, comme on l'a vu dans la section précédente, à vivre avec un sentiment de liberté dans leur existence qu'ils ont éprouvé lorsqu'ils étaient étudiants. Visiblement, l'expérience spatiale passée a, pour les hommes comme pour les femmes, structuré des dispositions « individualisantes » qui prêtent à se tenir à distance de la famille.

Plus précisément, le besoin d'autonomie est frappant dans les discours sur les vœux de dé-cohabitation. Le mari de Madame Malika nous confie : « À vrai dire, moi cela m'arrangeait de ne pas vivre avec la famille de mon épouse ; une fois marié, j'ai vite voulu acheter un appartement pour être tranquille, pour que personne ne vienne à la porte me demander un loyer ; mais on n'a pas pu le faire tout de suite, on a dû louer avant que cela soit possible ». Aussi, on voit que les aspirations de ces époux se rejoignent et que cette aspiration est relativement aisée à mettre en œuvre si les conditions financières le permettent. De fait, on peut supposer que, dans ce cas de figure, l'époux n'est pas tiraillé par la présence d'une mère qui « souhaite le garder auprès de lui » et « maintenir des liens proches avec la belle-fille et les petits enfants qu'elle avait peur de perdre » comme nous le dira un autre couple, dont les deux membres sont marrakchis. D'ailleurs, Si F., l'époux d'un couple marrakchi, employé de la RADEEMA, soulignera, quant à lui, à « avoir eu les plus grandes difficultés à quitter la maison familiale de la médina [où il vivait avec sa femme] pour partir habiter une villa-éco à Ennakhil », car il « ne voulait pas faire du mal à sa mère, en s'éloignant d'elle ».

Derrière le discours de Madame Malika et de son mari, lequel exprime le désir de dé-cohabiter de la famille élargie, se glisse un besoin plus général d'indépendance vis-à-vis des personnes

auxquels le couple pourrait se sentir redevables : soit les parents de l'épouse qui payent le loyer et les frais de la maison familiale et qui pourraient considérer que le couple ne participe pas assez aux frais quotidiens, soit le propriétaire qui attend son loyer et vient le chercher mensuellement. Ce besoin d'indépendance que l'on pourrait traduire comme le besoin « de ne devoir rien à personne en ce qui concerne le logement » est très net chez tous les profils d'habitants. En effet, Gérard, retraité niçois, propriétaire d'un appartement construit par l'ERAC Tensift à El Izdihar, nous précise de son côté qu' : « avant [il] venait à Marrakech à l'hôtel, puis chez des amis. [...] [il] en avait marre. [Il] voulais[t] acheter : pouvoir dire : j'arrive et je suis chez moi ». Il en va de même pour ce Zmegri qui a acheté une villa-éco à Ennakhil et qui nous dit : « ah, moi, j'ai de la famille à Marrakech, à Tanaout aussi, mais pas question d'aller chez eux ; je voulais pouvoir être chez moi, ne dépendre de personnes, de toute façon mes enfants ne veulent plus aller au bled, ils sont trop grands maintenant, ils veulent être en ville ». Ces différents extraits révèlent toutefois que l'idée d'indépendance est largement associée à la *propriété* du logement. La propriété du logement apparaît pour les personnes rencontrées comme une aspiration dominante, voire un déterminant fondamental du déménagement ; il faut dire que dans ces quartiers nous avons rencontré une majorité de propriétaires. Les entretiens auprès des habitants des immeubles témoignent d'ailleurs que le désir de propriété du logement apparaît même plus fort que celui d'occuper une maison ; c'est ainsi que le mari de Madame Malika nous dira : « Un appartement [dans un immeuble] cela nous convient parfaitement ». Ce propos apparaît étonnant pour au moins deux raisons reliées l'une à l'autre. La première raison est que de nombreuses familles marocaines rencontrées nous ont exprimé, chacune à leur façon vouloir ou aimer vivre dans une maison. Madame Malika aurait préféré vivre dans une maison, car, « dans une maison, l'avantage, c'est qu'il n'y a personne au-dessus de ta tête ». Une autre épouse du quartier, rêvait d'une maison plutôt que de vivre dans un appartement, car « il est possible d'avoir une cours ouverte ». Une autre nous dit : « au moins quand on a une maison, on a un contact avec le Ciel ». On note donc qu'il existe chez les Marrakchias, et les Marrakchis, un fort attachement symbolique à la maison. C'est d'ailleurs sur la base de ce constat par l'opérateur local de l'habitat que le modèle urbanistique et architectural de la « villa économique » en résidence fermée a émergé. Et c'est, très probablement, grâce à cet attachement que ce produit immobilier a connu un certain succès. La deuxième raison de notre étonnement vis-à-vis de la préférence de la propriété d'un appartement par rapport à la vie dans une maison est que Madame Malika et son époux ont acheté, en 2006, un appartement dans une résidence d'immeubles construite par l'ERAC Tensift à la toute fin des années 1990. Cette période correspond à la première phase du développement du lotissement El Izdihar, phase pendant laquelle l'établissement public a connu les plus grandes difficultés à écouler les appartements desdits immeubles parce que, comme nous l'avons montré dans le Chapitre II, selon les enquêtes réalisées par l'établissement public, les clients

potentiels refusaient justement de vivre en habitat vertical et souhaitaient vivre dans des maisons, quitte à les louer. Les résultats de cette enquête sont certainement en lien avec l'attachement symbolique à la maison qui transparaît dans les entretiens que nous avons effectués. Toutefois, on observe qu'aujourd'hui les appartements sont occupés et que leurs habitants sont nombreux à dire préférer être propriétaires à celui de vivre en locataire dans une maison. On peut donc conclure que certaines populations urbaines ont fait passer la propriété au rang de valeur résidentielle déterminante et que si El Izdihar s'est finalement peuplé, c'est, en grande partie, parce que la population citadine marrakchia aux revenus moyens, et solvables, s'est adaptée à l'offre du marché du logement qui se situe dans sa gamme de prix. Aussi, pour le dire, dans les termes de D. Effina⁶⁰⁵, on peut observer qu'une partie de la « demande urbaine s'est adaptée » aux opérations immobilières verticales. Malgré cela, la propriété individuelle est rarement présentée, au Maroc, comme une évolution ou une « construction » sociale. Elle demeure véhiculée comme une valeur fondamentale, sinon anthropologique, y compris dans les milieux autorisés : on peut, ainsi, lire dans un mémoire de DESA d'architecture, discipline ô combien normalisatrice en matière d'habitat et d'habiter, ce poncif significatif : « La volonté d'être propriétaire d'un espace déterminé en vue d'en faire un chez soi revêt d'un caractère universel » (El Mechrafi M., 2005, p.31). Ce propos témoigne à quel point l'idée de propriété du logement est répandue et est peu remise en cause, y compris chez les professionnels marocains de l'architecture. F. Navez-Bouchanine avait d'ailleurs noté que « *l'accession à la propriété reste pour le Marocain des villes un des buts essentiels de l'existence* » (1997). On peut mettre en perspective cette assertion, en rappelant encore s'il le faut, que la quête de la propriété *individuelle*, au Maroc, est en fait assez récente, car la société marocaine a été majoritairement rurale jusque dans les 1970 ; et elle était alors largement caractérisée par des pratiques de propriété indivise ou d'occupation en location. Des propos de F. Navez-Bouchanine, on peut donc comprendre que la volonté d'accéder à la propriété individuelle va de pair avec l'accélération de l'urbanisation entraînant avec elle une valorisation des *normes citadines* parmi lesquelles la propriété du logement semble occuper de plus en plus l'espace des valeurs résidentielles. Et pour cause, nous avons montré dans les chapitres précédents que l'urbanisation étudiée résulte des politiques publiques de l'Habitat centrées sur l'accès à la propriété et que celles-ci s'accompagnent d'un discours qui ne cesse de valoriser cette dernière. Aussi, tout prête à penser que les Marrakchis et Casawa qui habitent dans les zones étudiées se soient approprié cette norme de la propriété individuelle du logement.

⁶⁰⁵ D. Effina, « La production de logement au Maroc : les nouvelles tendances », *L'Économiste*, 12/01/2007.

b. Le goût pour un environnement urbain vert, moderne, propre et sûr : le poids de la symbolique et des affects

Dans les motivations des enquêtés à vouloir changer de logement se lit **un attrait pour la nature**. Celui-ci s'avère assez partagé par les différentes catégories de populations présentes. Une locataire d'un appartement d'El Izdihar, faisant partie probablement des personnes les moins aisées que nous ayons rencontrées, nous dit qu'en : « déménageant dans un quartier loin du centre elle souhaitait avoir un meilleur contact avec la nature ». Précédemment, elle habitait un quartier dense du péricentre « où il n'y avait de vue, pas de parcs ». Lorsque Madame Malika finit de nous présenter son appartement, elle tient à ce que nous montions à la terrasse de l'immeuble : « depuis la terrasse, on voit l'Atlas, c'était un plus pour nous ». Elle considère qu'El Izdihar est plus agréable que Sidi Abbad, où elle habitait avant, parce que le paysage est dégagé (Sidi Abbad est un quartier péricentral où se concentrent de nombreux immeubles). Parallèlement, les Européens qui habitent les résidences fermées d'Ennakhil valorisent beaucoup les espaces verts qui constituent les espaces collectifs « car les enfants peuvent y jouer en toute sécurité ». Parmi les candidats prêts à acheter à Tamansourt, principalement des Marrakchis et des Zmegria, nombreux sont ceux qui nous ont évoqué le désir « de ne pas être en ville, mais de se rapprocher de la nature », et même « d'arriver à voir l'Atlas depuis chez eux ». À l'instar de J.-M. Ballout lorsqu'il évoque l'idée de vue sur l'Atlas qu'ont les habitants de Tamansourt (2014), il faut souligner la dimension fantasmée de cette représentation puisque, en réalité, il est bien plus aisé de voir l'Atlas – situé au sud de la ville – depuis une terrasse d'une maison de la médina (à condition que les maisons voisines ne soient pas plus hautes) que d'un immeuble de la périphérie nord-ouest de Marrakech.

On peut ainsi émettre l'hypothèse, sans trop risqué de se tromper, que l'insistance sur l'attrait à la nature et la présence d'arguments parfois fantasmés témoignent d'une appropriation du discours publicitaire des promoteurs immobiliers par les habitants qui cherchent à valoriser leur choix résidentiel, car, exception faite à Ennakhil où les palmiers et les oliviers délimitent l'environnement bâti⁶⁰⁶, l'espace résidentiel est, relativement, minéral⁶⁰⁷. Cependant, il est probable que la nature dont il est question pour les Marocains rencontrés ne soit pas directement semblable à l'idée que se font les habitants des couronnes périurbaines française qui semblent également beaucoup valoriser

⁶⁰⁶ Soit parce que le secteur comporte encore quelques palmiers de la palmeraie (Boun et Tounsi), soit que le promoteur s'est tout spécialement employé à acheter des parcelles entourées d'oliviers et à replanter des palmiers au sein de la résidence fermée (comme dans le cas de l'Atlas Golf Resort).

⁶⁰⁷ C'est particulièrement éloquent dans le cas de Tamansourt ; J.M. Ballout souligne également ce point (*op. cit.*) toutefois c'est sous l'angle « d'absence d'arbres » qu'il l'aborde ce qui nous semble partiel car selon nos enquêtes l'idée de nature pour un marrakchi, parce que certainement habitué au paysage désertique, ne comprend pas nécessairement cet élément naturel.

la nature dans les discours⁶⁰⁸. De champs colorés, de bosquets et de haies verdoyants, on a souvent affaire dans le nord-ouest de Marrakech à des vastes plaines caillouteuses. L'idée de nature est, en fait, plutôt renvoyée par l'orthogonalité et la largeur des voies des zones périurbaines qui créent une *ouverture visuelle* qui tranche avec la fermeture du paysage des rues de la médina. Cette ouverture visuelle semble évoquer, auprès de nos interlocuteurs, l'idée qu'on y est « comme à la campagne » ou « comme dans un patelin », pour reprendre l'expression d'un habitant. *In fine*, pour les Marrakchis et les Zmegria rencontrés, ce qui semble le plus compter, c'est d'être en contact avec les éléments naturels au sens générique du terme (Ciel, Terre, Air), aussi peu luxuriants soient ces éléments, si bien que c'est davantage la symbolique de la nature que la nature physiquement présente qui semble le plus importer.

En outre, certains Marrakchis font le lien dans les entretiens entre leurs aspirations à avoir un jardin et ce qu'ils ont vécu dans leur enfance. Si H., un gros commerçant qui a créé une franchise locale de magasins d'électroménager et a fait construire une villa à El Izdihar, insiste pour nous faire savoir à quel point le jardin est important pour lui, car il lui rappelle son enfance : « Moi, je voulais un jardin, comme quand j'habitais en médina quand j'étais petit, enfin même, je voulais plusieurs jardins. C'était vraiment important pour moi, ma mère aimait beaucoup jardiner, vous avez vu, j'en ai fait même un à l'extérieur de la villa [sur le terre-plein central de la voie publique], ça vous plaît ? ». Et le même de nous rappeler qu'« il vivait dans un petit ryad, dans lequel il y avait quatre petits jardins côte à côte » et que « voir ma mère jardiner m'apaisait beaucoup. Le même habitant nous fait également savoir que dans son « enfance, le vendredi et de dimanche, sa famille se rendait dans les jardins situés en dehors des murailles, pique-niquer tous ensemble, ils s'amusaient beaucoup dans la nature ». Ces deux extraits du même entretien témoignent de la puissance de l'expérience spatiale dans les schèmes de pensée et d'action. En effet, il est frappant que la majeure partie des enquêtés du périurbain Marrakchi possèdent des origines rurales ou de petites villes en contacts avec la campagne, aussi bien pour les Marocains : de la région de Marrakech, du « Grand Sud », du Moyen Atlas ; que des zones rurales pour les Français. On retrouve curieusement dans les périphéries de Marrakech ce même élément qui ressort de l'étude conduite par J.-D. Urbain dans son ouvrage intitulé *Paradis vert : désirs de campagne et passions résidentielles* (2002). Cet argument pourrait être renforcé par le fait qu'un certain nombre d'habitants (Nassara, Marrakchis, Zmegria) ne se contentent pas pour assouvir leur désir de nature d'une maison avec jardin en périphérie de Marrakech, ils ont également une maison dans l'arrière-pays, où s'ils n'en ont pas, en recherche une.

⁶⁰⁸ En tout cas, c'est ce qu'il ressort des travaux de L. Cailly (2004).

Les souvenirs d'enfance du commerçant mettent également l'accent sur la *dimension affective* de l'expérience spatiale, c'est-à-dire la dimension des choses que les personnes *affectionnent* et qui *affectent* directement les personnes qu'il y a derrière l'envie d'un espace où la nature est présente. On voit par là à quel point dans la mémoire individuelle se relie à la mémoire incorporée des affects, en l'occurrence celle de la *sensation* plaisante et le sentiment de calme intérieur qui est lié au fait de pouvoir évoluer dans un habitat avec un jardin intérieur. Mais comme le rappelle l'économiste F. Lordon (2012), les structures économiques réveillent les affects, et dans certains cas les crée, afin d'hâter les désirs pour les objets commercialisés. En effet, nous avons déjà montré que les promoteurs immobiliers publics et privés et les publicitaires qui travaillent pour ces derniers amplifient, voire inventent, la présence de nature dans ou à proximité des opérations immobilières. Ainsi, le cadre de vie promu et promis par les producteurs immobiliers semble effectivement, comme le dirait D. Pinson (2002), faire « *vibrer le souvenir nostalgique* » soit « *d'une ascendance rurale qui pour beaucoup n'est pas si lointaine*⁶⁰⁹ » soit de pratiques citadines de la campagne, dite *nouza*, en vogue il y a longtemps à Marrakech⁶¹⁰ et des pratiques liées aux jardins présents dans les maisons aisées de la médina (ryad) (Wilbaux Q., 2002).

En outre, dans les motivations à déménager dans un nouveau quartier périphérique, on distingue le souhait, chez tous les profils rencontrés, d'**habiter dans un logement neuf**. Madame Marie s'en explique : « Avant d'habiter ici, nous étions à Guéliz [le centre moderne créé pendant la période de la colonisation] dans une villa coloniale, inconfortable, que le propriétaire voulait vendre à des promoteurs immobiliers pour y faire un R+5 ». « Nous y avons refait toute la plomberie et l'électricité », nous dit-elle. « Ça nous a coûté. Ça nous a fatigués. Nous voulions rentrer dans du neuf. Plus avoir à gérer les travaux, les ouvriers qui font mal le travail, qui n'arrivent pas à l'heure ». En effet, nombreux quartiers centraux de Marrakech, la médina, le Guéliz et l'Hivernage, par exemple, comportent encore, même si de moins en moins, un bâti vétuste dont se plaignent beaucoup les habitants que nous avons rencontrés. Les difficultés rencontrées avec les ouvriers du bâtiment sont également signalées à maintes reprises par les Nassara qui justifient leur préférence actuelle pour le bâti moderne, alors qu'en arrivant à Marrakech, ils souhaitaient vivre « dans de l'ancien ».

⁶⁰⁹ Comme on le montre dans le Point 2 de la Section B du Chapitre V qui porte sur les origines des habitants.

⁶¹⁰ La nouza est, dans l'extrait d'entretien situé ci-dessus, la pratique à laquelle se réfère l'habitant lorsqu'il évoque le pique-nique dans les jardins hors les murs. La nouza est décrite par le menu dans le livre de M. EL Faïz intitulé *Les jardins historiques de Marrakech : mémoire écologique d'une ville impériale* (1996).

De plus, les aménagements urbains sont souvent considérés comme insatisfaisants en médina, ils sont très souvent présentés comme un facteur de départ de celle-ci par les Marrakchis et les Nassara qui justifient ainsi leur volonté de déménager dans un quartier qu'ils qualifient de « moderne ». Par exemple, nombreux sont ceux qui voulaient pouvoir se rendre en voiture jusqu'à leur domicile : comme Madame Marie ci-dessus, ou ce couple qui habite une villa-éco que nous avons présenté plus haut et qui nous a dit : « Alors, nous, si on a quitté la médina pour venir [dans une résidence fermée d'Ennakhil], c'est parce que nous voulions un logement confortable, où l'on habitait, c'était mal équipé, insalubre, et puis on ne pouvait pas y aller en voiture ». L'adjectif « insalubre » revient fréquemment dans la bouche des Marrakchis rencontrés pour qualifier la médina, il fait écho au langage employé par les fonctionnaires de l'Agence urbaine et d'Al Omrane lors des entretiens que nous avons menés. Il faut dire que les médias reprennent volontiers le terme « insalubre » pour qualifier les quartiers irréguliers comme les douars des environs de Marrakech et des pans de quartiers de la médina dont de nombreuses maisons sont en passe de s'écrouler (comme dans les quartiers anciens du Méchouar et de la Kasbah).

Quand les Marrakchis qui résident dans les zones d'étude précisent qu'ils voulaient déménager pour habiter un quartier moderne, c'est donc souvent par opposition aux quartiers de la médina et aux quartiers irréguliers (« clandestins », certains diront). Toutefois, ce n'est pas seulement l'aménagement et les équipements urbains de ces quartiers qui sont en causes. Les quartiers non réglementaires et certains quartiers de la médina sont considérés comme non sûrs, or, ils veulent habiter dans un quartier où l'on ne craint rien, où l'on se trouve **à l'abri du danger**. Madame Marie qui habite une résidence fermée d'El Izdihar et a vécu quelques années en médina résume son expérience d'insécurité comme ceci : « Nous, dans les ruelles [de la médina], y en avait marre que notre fille se fasse sifflée ; ça m'angoissait à la fin, le soir, surtout, j'avais peur pour elle. En plus, plein de ruelles ne sont pas éclairées [en médina]. Nous voulions habiter dans un quartier moderne et sûr pour notre fille ». Pour cette Française les comportements des hommes en médina sont un facteur d'insécurité. Ce qui est également le cas pour Madame Malika, mais elle présente les comportements des hommes sous un autre angle : « la médina n'est pas sûre », car « en médina, il n'y a plus de respect ». Elle attribue le manque de civilité qu'on rencontre en médina au fait qu'« en médina, il n'y a que des clochards ». Les « clochards » est un terme que Madame Malika emploie en français à de nombreuses reprises dans l'entretien pour étiqueter des personnes différentes, mais qui ont, selon son point de vue, la même caractéristique comportementale : « clochards, c'est-à-dire des personnes issues de la campagne qui ne savent pas vivre en ville, comme en est remplie la médina », précise-t-elle. Et selon elle, « la médina est envahie par les ruraux qui ne savent pas vivre en ville. Des ignorants, des clochards ». Ce propos fait écho à l'analyse d'Y. Courbage à propos de

l'idée reçue que les ruraux « envahissent » la médina. L'idée de ruralisation de la médina est fort présente dans les esprits des Marrakchis, alors que les statistiques démontrent que la cité ocre s'est principalement faite par son croît naturel (2009, p.94). Dans le cas des « clochards » de la médina, que mentionne Madame Malika, on comprend que cette citadine se réfère à un *étiquetage péjoratif* de personnes venant du milieu rural. On pourrait ainsi risquer de traduire le terme clochard par celui de « bouseux ».

Madame Malika emploiera également le terme « clochard » pour parler des ouvriers du bâtiment qui « trainent à El Izdihar [et puisque le quartier est en construction, les ouvriers du bâtiment sont nombreux à y travailler] ». Cette assimilation tient probablement au fait que nombre de ces ouvriers, si l'on en croit les dires des chefs de chantiers rencontrés, viennent souvent de la campagne. Elle parlera également de l'*arroubi*, en arabe, pour évoquer le gars de la campagne de façon péjorative, et souligner « qu'il n'a pas de manières » (Photo 52). En outre, en déménageant à El Izdihar, elle nous a dit attribuer beaucoup d'importance à la présence des gardiens d'immeubles qui rendent, selon elle, le quartier plus sûr « et surveillent les allées et venues de tous ces clochards ».

De façon moins violente/virulente, le couple de la villa économique d'Ennakhil nous dit « bien avoir voulu habiter loin du travail, en périphérie, et proche d'un douar » parce que leur logement se situe dans une résidence fermée, car nous ont-ils dit: « Les habitants du douar d'à côté, ils ne sont pas éduqués, ce sont des fils de paysans ».

Ainsi, les entretiens prêtes à penser que nombre de citadins marrakchis acceptent d'habiter loin des aménités urbaines des quartiers centraux et dans un environnement qui rappelle la ruralité et où des habitants ont des comportements qu'ils déconsidèrent à *condition* d'en être physiquement séparés et de s'en sentir protégés. On comprend donc mieux le succès auprès des Marrakchis des résidences fermées des villas économiques qui sont construites à El Izdihar, Ennakhil et Tamansourt, et plus généralement dans la périphérie constellée de douars (*cf.* Chapitre II). La recherche de sécurité semble être partagée par toutes les personnes rencontrées : l'aspiration à la sécurité revient chez tous les profils rencontrés, et non aux seuls Marrakchis. Toutefois, ce sont surtout les Marrakchis qui soulignent le décalage de manières de vivre la ville, entre les ruraux et les citadins. La fermeture de ces résidences dites fermées est très souvent relative, sinon symbolique. Les barrières d'entrées ne sont souvent pas fermées ou peuvent être facilement contournées (car un portillon annexe reste ouvert, par exemple). Les clôtures ne sont en aucun cas offensives (pas de code, pas de système vidéo, pas de chien, etc.). Par contre, le gardien observe les entrées et les sorties, s'adresse

aux inconnus, il constitue indéniablement une fonction dissuasive pour les gens de l'extérieur et une fonction de réassurance pour les candidats à la location ou à l'achat en résidence fermée.

Photo 51 Exemple de fermeture « relative » d'une résidence fermée



L'entrée de la résidence de villas économiques El Firdaous, à Ennakhil (en août 2008). Même si la guérite du gardien en impose au regard, la grille-portail reste ouverte et demeure de structure légère.

Photo 52 « El arroubi », une figure souvent stigmatisée par les citadins d'El Izdihar et d'Ennakhil



El Izdihar, janvier 2007. Clichés : E. Coslado.

L'aspiration à vivre dans un quartier moderne et sûr est souvent associée à une autre aspiration, celle de **vivre dans un quartier « propre »**. Madame Malika nous dira depuis le haut de la terrasse de l'immeuble d'El Izdihar en regardant le quartier qui s'offrait à nos yeux « Ici, c'est beau, c'est neuf, ces grandes avenues... c'est propre ». Or, dans la matérialité concrète, l'environnement actuel des espaces résidentiels étudiés ne permet pas objectivement de qualifier les quartiers de propres

(Photo 53). Parce que, d'une part, comme on l'a vu dans la première partie, les espaces sont en cours de construction, ce qui fait que le paysage urbain s'apparente à un gigantesque chantier ; d'autre part, les poubelles s'amoncellent souvent dans l'espace public. Toutefois, l'idée de propreté transparaît des représentations que les habitants ont de leur quartier, et qui constituaient, pour eux, une raison de le choisir. La propreté semble, en fait, inspirée par l'orthogonalité du paysage bâti fait écho à la vision hygiéniste des promoteurs immobiliers, des architectes et urbanistes qui l'ont conçu. Nous avons montré dans le Chapitre II et IV que cette vision hygiéniste transparaît dans leur discours et, surtout, dans l'iconographie publicitaire qui met en scène des ensembles résidentiels « propres ». Aussi, on comprendra que les logements issus de la production de masse de logements, puisqu'ils présentent généralement des formes orthogonales, standards et répétitives, ont l'énorme avantage d'évoquer l'hygiénisme et la modernité⁶¹¹.

Photo 53 La propreté relative des espaces publics des zones résidentielles (l'exemple d'El Izdihar)



Les rebus de chantiers ainsi que les poubelles s'amoncellent dans les espaces publics que la puissance publique n'a pas terminé d'aménager.

El Izdihar, février 2010 et février 2007. Clichés : E. Coslado.

Ainsi les catégories de la nature, du neuf, du sûr et du propre, qui attirent tant les habitants rencontrés se manifestent davantage dans l'ordre symbolique des choses que dans l'ordre physique de celles-ci. Ce sont les signes de la nature, du propre, du moderne et du sûr qui semblent le plus compter. Par exemple, si la fermeture relative des résidences fermées semble bien vécue c'est que la proximité des habitants des douars, n'effraye pas véritablement. Par contre, cette proximité semble donner aux citadins la possibilité d'apprécier, de sentir, et sous-peser, la différence de l'appartenance sociale du fait du décalage visible et invisible qui jaillit de la force des signes d'une résidence fermée ou d'habiter un immeuble d'un certain standing. Aussi, les catégories de l'espace désirable semblent conférer aux yeux des habitants le pouvoir de les distinguer socialement de ceux

⁶¹¹ V. Dupont, qui a travaillé sur les quartiers excentrés et chics de Delhi (Inde), souligne le même phénomène à propos des nouvelles opérations immobilières dont elle nous dit qu'elles font l'objet de projections « hygiénistes, modernistes et écologiques » par les promoteurs immobiliers et les nouveaux arrivants de ces quartiers (2001).

qui vivent dans d'autres espaces comme la médina et les douars. Autrement dit, à travers ces catégorisations valorisantes de l'espace dans lequel ils souhaitaient vivre et qui a motivé leur déménagement vers le quartier périurbain réglementaire, les Marrakchis et les Casawa et Zmegria démontrent qu'ils aspirent à se distinguer socialement. Cette quête de distinction sociale ne transparaît pas dans les entretiens avec les Nassara. En effet, il ne semble pas nécessaire pour ces derniers de devoir « se distinguer » des habitants des douars ou éventuellement des gens de la médina, mais seulement de s'en protéger. Les Nassara, pourtant citoyens, ne semblent pas se sentir concernés par la grille de lecture sociologique que les Marrakchis utilisent pour étiqueter de façon négative les ruraux. On peut expliquer ce phénomène en reprenant les réflexions de M. Stock qui s'appuient sur les deux types idéaux de rapports aux lieux, celui d'« *insideness* » et celui d'« *outsideness* » par rapport aux lieux, proposés par Edward Relph⁶¹². Ces deux types de rapports aux lieux développent l'idée qu'il y a différentes manières d'être avec les lieux, plus ou moins engagées plus ou moins distancées. Cet éclairage peut donner à penser que les étrangers pratiquent les lieux de *manières* distantes et la perception qu'ils ont des gens qui vivent dans ces lieux est plus distante aussi. Autrement dit, c'est probablement parce que les Nassara sont en position d'« étranger » (d'« *outsider* ») dans leur environnement résidentiel et à Marrakech qu'ils n'éprouvent pas le besoin de mettre en avant le décalage qui les sépare des habitants des douars alentours. Il est probable qu'ils se sentent déjà suffisamment différents, suffisamment distincts, et fort probable aussi qu'une fois dans leur pays, en position d'« *insider* », ils utiliseraient probablement à leur tour l'étiquetage gens de la ville *versus* gens de la campagne.

c. L'étonnante récurrence du désir de tranquillité : un signe de la montée des valeurs individualistes en matière d'habitat et d'habiter

Peu importe les profils ou que les habitants vivent dans une maison ou dans un appartement, la substantive « tranquillité » ou l'adjectif « tranquille » est récurrent lorsque les interviewés expliquent les motivations de leur dernière mobilité résidentielle. L'apparente uniformité de la motivation recouvre, en réalité, de nombreux aspects liés au logement et au quartier dans lequel il se situe, mais surtout, des aspects liés aux évolutions de la société marocaine, et plus généralement, des sociétés contemporaines.

Pour les Marrakchis, les Zmegria, les Nassara, et les Casawa, l'éloignement au centre urbain est, pour partie, motivé par la tranquillité qui résiderait dans les quartiers périphériques *versus*⁶¹³ l'intranquillité des quartiers de grands ensembles peuplés (Al Massira, Daoudiet, M'hammid...) et du

⁶¹² Edward Relph, *Place and Placeness*, Londres, Pion [1976], 1986.

⁶¹³ Les enquêtes menées par J.M. Ballout auprès des habitants de Tamansourt recoupent cette analyse.

centre ancien (médina). Ainsi, Madame Amina, propriétaire avec son mari d'un appartement à El Izdihar (35 ans), qui gère avec l'aide de son père une petite droguerie à El Izdihar, nous précise qu'elle ne voulait pas habiter « Al Massira ». Al Massira est un quartier péricentral, situé non loin de la gare des trains, où l'ERAC Tensift a construit de nombreux immeubles au cours des années 1990. « Là-bas, nous dit-elle, il y a trop de monde. Je préfère le silence, la tranquillité, le calme d'[El Izdihar], le va-et-vient du train qu'il y a à côté, ce n'est rien ». La tranquillité dont il est question dans le propos de la jeune femme ne se matérialise donc par par l'absence de bruit, mais par *la faible densité de population*. La densité de population est évitée, car elle semble synonyme d'un lot important de contraintes que présente Madame Malika, laquelle a vécu dans de nombreux quartiers à Marrakech : « Voilà en médina comment ça se passe, tout le monde te regarde, les gens que tu ne connais pas te parlent, tu es jugée par tes voisins. Jamais plus je n'irai vivre en médina. Mais tu sais, il ne faut pas croire, à Daoudiet, les gens sont les mêmes qu'en médina, ils font pareil qu'en médina. Ils ont quitté la médina dans les années 1980 et ils reproduisent la même chose. [A El Izdihar], on est tranquille. ». Une fois de plus, les promoteurs immobiliers semblent avoir saisi l'importance de ces préférences résidentielles puisque la faible densité est un argument de vente de ces derniers, et en particulier, de Soukkania à Tamansourt (cf. Chapitre IV). En réalité, derrière l'attrait pour un quartier peu dense se cache l'évitement des quartiers « populaires ». Madame S., 44 ans, qui travaille au service des marchés de la mairie de Marrakech – elle est propriétaire avec son mari d'une villa-éco à Ennakhil, s'en explique : « Habiter dans ce quartier, c'est un choix. Avant on avait un appartement dans un quartier populaire [Daoudiet] avec des gens un peu embêtants, qui te regardent, te surveillent, ici, c'est calme, il y a la confiance, *keyn tikar* ». Par cet extrait, on voit que dans les représentations une analogie est faite entre la tranquillité/la faible densité/la confiance. Cela dit, le voisinage digne de confiance ne signifie pas qu'on le connaît personnellement et qui nous connaît, mais, au contraire, c'est précisément et paradoxalement celui avec qui « une certaine distance est maintenue ». En effet, la distance entre voisins, comme nous le dira Madame Marie, « est le secret pour garder de bons rapports de voisinage ». Par l'attrait pour les quartiers à faible densité, les habitants des quartiers périurbains semblent aspirer à pouvoir limiter le nombre de voisins qui les entourent. Le mari de Malika, couple qui a enchaîné plusieurs déménagements pour cause de problèmes de voisinage, nous précisera : « Je suis allé à l'ERAC, j'ai demandé directement un appartement au dernier étage [d'un immeuble] pour ma petite famille. Le dernier étage ? Pour être tranquille. Ça fait toujours moins de voisins ». En effet, pour la plupart des personnes interrogées, les relations de voisinage sont suspectées d'être un vecteur de problèmes.

La dé-cohabitation avec la famille élargie, soit une mise à distance de celle-ci, est d'ailleurs aussi associée à cette aspiration à la tranquillité : « Pour la tranquillité, c'est mieux que chaque famille vive

toute seule, car dans une maison chacun doit payer sa part, sinon cela pose toujours des problèmes », nous dira Madame Malika. Pour certains Marrakchis, le déménagement était en partie motivé par le désir de vivre dans un plus grand logement afin de séparer la chambre conjugale et celle des enfants. Une kinésithérapeute qui habite dans une villa-éco nous dira à ce propos : « Pour moi c'était important d'avoir enfin la place pour une chambre pour mon enfant, et une pour mon mari et moi, ça nous permet d'être tranquille ». La distance mise entre l'espace conjugal et celui des enfants semble donc « tranquilliser » les parents. Ce phénomène indique deux évolutions sociales majeures qui participent du déplacement des frontières de l'intimité dans l'habitat (longtemps été utilisées exclusivement pour délimiter la répartition du genre dans l'espace). La première évolution renvoie à une plus grande protection de la vie intime du couple. C'est un domaine réservé dont les habitants nous ont très peu parlé spontanément. Le gros commerçant d'une des villas El Izdihar nous précisera cependant que même « s'il adore vivre avec sa famille [il retrouve ses frères et ses cousins chaque week-end dans une grande maison à la campagne], il a profondément besoin d'intimité avec sa femme ». Évoquant rapidement la chambre conjugale, le propos de Madame Malika dévie sur la chambre des enfants et les objets signifiants qui y prennent place : « oui, dans la chambre de notre fils, on a mis l'ordinateur, pour qu'il apprenne à s'en servir » insiste Madame Malika. Le passage de pièce en pièce et de pièce à l'objet dont le choix de localisation dans l'habitat indique aussi un certain *signe* d'usage témoigne de la deuxième évolution sociale : un plus grande place plus importante au *développement* de l'enfant. Ceci contraste avec le fait que nous avons observé en médina de Marrakech, chez des familles davantage, semble-t-il, dépositaires d'un modèle socioculturel dit « traditionnel », les enfants dorment avec leurs parents, partagent leur lit, font leur devoir sur la table de la cuisine, alors que la taille de la maison (*dar*) permettrait tout à fait de faire des chambres séparées. L'appropriation du modèle occidental de reconnaissance de l'enfant ne date pas d'aujourd'hui. Les familles bourgeoises et de l'élite économique ont pu jouer un rôle pilote, précocement attentives à des objectifs dans l'éducation⁶¹⁴, objectifs qui semblent largement incorporés aujourd'hui par les familles de situations sociales moyennes⁶¹⁵.

Par le logement réservé à la petite famille et dans lequel une vie intime est possible se niche l'aspiration à pouvoir exister en tant qu'individu. La femme du gros commerçant nous insiste sur le fait « quand tu vis avec ta famille, on met toujours son nez dans tes affaires, on n'est pas tranquille ». Autrement dit, contrairement à ce qui se passe dans une maison plurifamiliale, l'habitat réservé à la petite famille peut accueillir les *effets personnels*, et cela sans que l'individu se sente contraint par les

⁶¹⁴ C'est en tout cas ce que donne à voir les parcours des grands promoteurs (Chapitre V) qui sont, le plus souvent, nés dans des familles appartenant à l'élite économique du Royaume.

⁶¹⁵ Cf. Le Point 2 de la Section B de ce chapitre qui porte sur le fait que les familles présentes dans les zones d'étude sont principalement des familles mononucléaires avec peu d'enfants.

autres membres du groupe, ainsi, l'espace habité à soi est disponible pour soi, et l'espace peut donc pleinement servir les besoins individuels.

Ainsi, l'habitat périurbain étudié est davantage conforme à un modèle d'épanouissement de la famille restreinte, du couple et de l'individu. Au-delà du besoin « d'être »⁶¹⁶ chez soi exprimé par le désir d'accéder à la propriété (la conquête du chez), le choix d'habiter dans le périurbain trahit la volonté d'être *entre* soi (en petite famille), mais surtout *avec* soi-même et *pour* son épanouissement. Cela fait écho aux propos de la romancière musulmane I. Manji, qui se veut, comme l'indique le titre de son livre, *Musulmane mais libre*, qui témoignent que, dans sa difficile trajectoire d'individuation, « la maison, c'est cet endroit où je peux me sentir digne et pas celui d'où viennent mes ancêtres » (p.23). Ce lien entre la maison et le fait d'exister en tant qu'être différencié rejoint l'analyse de T. Paquot dans *Demeure Terrestre* : « Habiter c'est construire votre personnalité, déployer votre être dans le monde qui vous environne et auquel vous apporter votre marque et qui devient vôtre. [Ainsi] inhabiter ressemble à un manque, une absence, une contrainte, une souffrance, une impossibilité à être pleinement soi » (2005, p.15).

Le désir de tranquillité exprime en définitive deux tendances qui ne sont pas sans lien avec la montée de la place de l'individu dans la société marocaine : l'intimité (un logement pour sa petite famille, une chambre pour le couple, un espace pour soi) et l'anonymat (un quartier doit être tel qu'on n'est pas socialement obligé de connaître ses voisins). Ces aspirations individualistes (au sens neutre) qui se matérialisent par les choix spatiaux effectués par les familles et les individus peuvent faire l'objet d'une lecture géographique et être analysées en termes de ce que J. Lévy a nommé la « logique de l'écart » (1999). Pour ce géographe, « cette mise à distance des humains et des choses » est une « logique », car elle est répétée et s'applique à des situations très diverses : d'où, certainement, la diversité des situations dans lesquelles le mot tranquillité et son adjectif sont employés.

Cette mise à distance peut également faire l'objet d'une lecture sociologique en termes d'individuation⁶¹⁷ et d'individualisation du social⁶¹⁸ qui « portent les individus à choisir ce qu'ils

⁶¹⁶ L'occasion nous est ici donnée d'observer que l'expression récurrente utilisée par les habitants pour motiver leur déménagement à savoir : « vouloir être chez soi » indique que « l'habiter », en tout cas tel qu'il est désiré et vécu, comporte des aspects existentiels et ontologiques que nous n'abordons pas directement ici mais qui penchent pour le fait que l'habiter ne serait pas uniquement définie par « l'ensemble des dispositions et des pratiques qui régissent les rapports à l'espace » qui cadre, par exemple, le travail de L. Cailly et R. Dodier (2007). La définition de *l'habiter en tant que manière globale d'être au monde* de Hoyaux basée sur les réflexions de Heidegger (2002) semble tout aussi intéressante et opératoire même si « scientifiquement », elle apparaît beaucoup moins confortable.

⁶¹⁷ Processus structurel de fabrication des individus qui témoigne de leur quête de distinction des autres membres du groupe et de la société dont ils font partie, autrement dit de leur volonté d'exister en tant qu'individus (Martucceli D., 2009).

acceptent ou non de partager » (Lussault M., Lévy J., 2003, p.706). Ces besoins sont relativement récents dans les sociétés maghrébines qui se sont longtemps organisées à partir de logiques communautaires enclines à effacer les besoins individuels au profit des exigences de protection et reproduction du groupe (Escallier R, 2001 ; Tillion G., 1966).

Toutefois, plutôt qu'une *tabula rasa* des valeurs⁶¹⁹ communautaires, on constate l'avènement d'une « composition », nous voulons dire par là d'une coprésence de valeurs d'un côté communautaires et, d'un autre côté, individualistes. Celles-ci opèrent comme des pôles attractifs et répulsifs mis en tension – et qui se trouvent donc parfois en conflit. Ces deux pôles sont plus ou moins actifs en fonction des situations et en fonction des familles et des individus. Aussi, comme le dirait B. Lahire (1999), les individus rencontrés sont, en définitive, « *plus divisibles que la terminologie ne le donne à penser* », puisque semblent coexister en eux des valeurs antagoniques provenant de références socio-culturelles différentes (issues du modèle socio-culturel moderne (ou occidental) d'un côté, et traditionnel de l'autre côté). Les causes de cette coexistence peuvent résider dans l'itinéraire fortement mouvementé des enquêtés qui, on l'a vu dans la section précédent, les ont obligés à se socialiser dans des mondes sociaux distincts au Maroc et à l'étranger, créant le terrain/le terreau pour l'acquisition de dispositions et de valeurs contradictoires.

La cohabitation des référentiels issus de modèles socioculturels différents s'avère d'autant plus possible que l'individualisation du social, de plus en plus visible/active au Maroc, laisse plus de « jeu » pour que les individus et aux familles ait la possibilité de se différencier. Elle leur donne ainsi à l'opportunité de faire leur propre composition de valeurs dites occidentales et traditionnelles. C'est en tout cas ce que laisse refléter ce propos du commerçant aisé d'El Izdihar : « La contagion [celle d'avoir eu envie de venir vivre à El Izdihar] vient de mon cousin [qui habite trois maisons plus loin]. À El Izdihar, je retrouve ma famille, *mais j'habite une maison individuelle* » (souligné par nous). Ainsi, malgré leur choix de vivre à l'écart des autres, les périurbains ne font pas table rase de leur désir d'avoir une maison pour la grande famille en plus de celle pour leur petite famille. Par exemple, certains habitants se disent comme ce Marrakchi vivant à Ennakhil vouloir « garder la maison de

⁶¹⁸ Le processus sociétal d'approfondissement des différences interindividuelles (Lahire B., 1999) dit d'individualisation est souligné dans les études urbaines, entre autres, par François Ascher (1995) et Laurent Cailly (2004).

⁶¹⁹ Par *valeur*, nous entendons « importance » ou « primauté » qui oriente et stimule les choix et les actions d'un individu . La valeur n'annule pas les différents aspects et nécessités auxquels doit faire face l'individu (comme la contrainte de gagner sa vie), mais elle est la priorité conscientisée ou la motivation affichée que convoque l'individu pour justifier la direction de son parcours (Lahire B., 1999). Dans l'étude des mobilités et stratégies résidentielles des habitants périurbains marrakchis, on distingue trois pôles de valeurs : les valeurs communautaires souvent dites « traditionnelles » voire « religieuses » par nos enquêtés (lorsqu'ils font référence à l'entraide, la solidarité, la vie de famille...); les valeurs liées à la réussite économique et sociale (comprenant les signifiants travail, capital, investissement financiers ; à ce titre « devenir riche » est une expression fréquemment utilisée par les personnes que nous avons interrogées) ; les valeurs individualistes (qui comportent les catégories lexicales comme l'anonymat, l'intimité, la distance, la tranquillité).

famille située en médina, dans laquelle on se retrouve tous ensemble et où l'on a nos souvenirs » ou comme ce Zmegri vivant une partie de l'année à El Izdihar « vouloir acheter avec ses frères une maison au bled, pour se retrouver en famille, jardiner ensemble ». En deçà des aspirations en matière d'habitat se niche donc un « éthos de compromis ».

Dans les quartiers étudiés, on a également montré que les résidents cherchent le confort social et le sentiment de sécurité que donne l'entre soi, c'est-à-dire la présence autour de soi d'un ensemble de familles et d'individus qui partagent cette même aspiration de maîtrise des distances relationnelles. L'aspiration résidentielle individualiste n'est donc pas celle de vouloir vivre seul ou en petite famille dans un désert, il répond davantage de deux besoins en apparence paradoxaux qui sont, à la fois, de pouvoir être tranquille et de se sentir entouré. On comprend donc l'écho probable qu'a pu avoir auprès des habitants le discours sur la « houma » qu'a plaqué l'ERAC Tensift sur le modèle urbanistique et architectural des résidences de villas économiques en résidence fermée, lequel se propose de créer des communautés de voisinage d'un type nouveau : le « cocon rassurant », que constituerait le quartier fermé, et qui répond à une demande sociale croissante pour plus de sécurité, ne serait pas pour autant synonyme de pression sociale⁶²⁰.

La logique de l'écart correspond-t-elle à une occidentalisation des valeurs et des aspirations ? Force est de constater que les voisins européens des périurbains marrakchis cherchent également leur emménagement en périphérie pour des raisons de tranquillité. Toutefois, celles-ci ne sont pas en lien avec la famille, qui habite en général à plusieurs milliers de kilomètres⁶²¹, mais surtout en rapport avec la trop grande promiscuité qu'ils semblent avoir vécue en médina. Ainsi, Madame Marie nous dit « Nous, on est venu dans cette petite résidence fermée pour être tranquille. On voulait vraiment quitter la médina [qui, au départ, les avait fait rêver]. On en avait marre des voisins, de la promiscuité... on se sentait surveiller ». En venant s'installer dans un quartier périurbain, la grande majorité des Français rencontrés sur les zones d'étude cherchait effectivement un lieu d'habitation où la pression sociale est faible et, pour certains, où le contrôle opéré par le voisinage n'est pas coercitif⁶²².

Globalement, l'aspiration à la tranquillité s'avère ainsi en rapport avec une volonté de mise à l'écart d'une « ville-repoussoir »⁶²³. Si l'on élargit la perspective par le biais des travaux académiques

⁶²⁰ On trouve ici les ingrédients de l'analyse de l'évolution actuelle des modèles urbanistiques et architecturaux proposés par Lieven De Cauter, historien de l'architecture et philosophe de l'université de Leuven, intitulé *The Capsular Civilization : On the City in the Age of Fear* (2004).

⁶²¹ Pour les périurbains occidentaux, il va de soit que la logique de l'écart s'applique, en premier lieu, à leur choix de venir habiter à Marrakech et, en second lieu, à leur décision de s'installer dans le périurbain et/ou dans une résidence fermée.

⁶²² Selon un gardien rencontré, c'est en partie pour pouvoir ramener des filles chez eux de façon plus discrète que dans un quartier central.

⁶²³ Pinson D., 2002, p. 218.

(de M.-C. Jaillet, E. Charmes, L. Cailly, D. Pinson, R. Dodier...), on constate que les habitants des zones périurbaines françaises sont également porteurs d'un discours sur la tranquillité. La rhétorique de la tranquillité se rencontre également auprès des résidents des *gated communities* brésiliennes comme « Alphaville » à Sao Paulo (Milloway M., 2011) ou de certaines nouvelles périphéries du Caire (Florin F., 1999) ou de bien d'autres villes comme Delhi (Dupont V., 2000) ou Dakar, où les habitants recherchent un « *cadre de vie qui rompt avec les nuisances pesantes de la ville* » (Lessault D., Sakho P, 2008, p. 108). On peut donc constater que cet argumentaire connaît une « dispersion planétaire ». Plutôt que de référer à l'occidentalisation, on peut émettre l'hypothèse que l'intensification et l'accélération de l'urbanisation ont conduit à une exacerbation des désagréments de la vie en ville qui alimente le désir des citadins d'être « hors la ville » (qui risque paradoxalement d'alimenter l'étalement de la ville et de ses désagréments). Ceci laisse penser qu'on assiste, à l'échelle globale, à une certaine érosion des frontières culturelles et une homogénéisation des principes d'individualisation et de différenciation du social ; et en conséquence, des aspirations en matière d'habitat basées sur des valeurs individualistes. D'où, certainement, le relatif succès des opérations immobilières périurbaines de Marrakech issues de la production de masse de logements auprès des d'habitants de profils variés, y compris des Marrakchis et des Zmegri, ainsi que des Nassara venus au départ à Marrakech pour les supposées qualités d'authenticité de la ville rouge. L'habitat standardisé que ces opérations immobilières proposent laisse probablement entrevoir, aux candidats intéressés, la possibilité à leurs aspirations individualistes de se concrétiser.

Même si elles se manifestent matériellement, le point commun entre toutes les aspirations liées à l'habitat que nous venons de voir correspond à des quêtes d'un ordre relativement immatérielles : se distinguer socialement, s'individualiser, se tenir à distance des contingences communautaires, etc. En réalité, toutes les aspirations résidentielles ne peuvent être ramenées aux seules considérations de constructions de l'individu et de représentations sociales. Dans les aspirations à déménager se lit également le profond désir, en tous cas au moins chez les propriétaires, de constituer ou de conforter un patrimoine immobilier et financier et celui, parfois même, de créer une activité économique.

d. Vouloir faire de l'argent avec son logement ou en faire une source de revenus

En cherchant à situer socialement, dans la section précédente du présent chapitre, le peuplement étudié, nous avons mis en évidence, par l'analyse de leurs parcours de vie, la quête à la réussite sociale dans laquelle la plus grande partie d'entre elles s'est engagée. Or, pour les propriétaires que nous avons rencontrés, peu importe leur profil, la décision d'acheter en périphérie de Marrakech participe très directement (matériellement) de cette quête de progression sociale.

Devenir propriétaire signifie, et parfois même avant tout, investir un capital, le faire fructifier avec le logement acheté. En effet, comme nous l'avons déjà mis en exergue à propos des autoproducteurs dans le Chapitre V, P. Bourdieu signale que les préférences pour l'achat de la maison à celui d'un appartement reposent sur le fait que l'achat d'une maison, laquelle suppose une plus grande immutabilité dans le temps, s'ancre davantage dans des stratégies de reproduction biologique et sociale⁶²⁴. Et, c'est la raison pour laquelle le sociologue n'hésite pas à traduire l'investissement financier et affectif dans une maison comme « un placement de père de famille ». Toutefois, dans le contexte étudié, il nous paraît important de souligner que la logique d'achat d'une maison semble aussi relever d'une perception marchande⁶²⁵. Le propriétaire/habitant d'une villa d'El Izdihar qui a été particulièrement actif dans la conception de sa maison et son aménagement avec sa femme et son ami architecte, à tel point qu'on aurait pu penser qu'il était très attaché affectivement à son logement, nous confie : « J'ai fait moi-même 4 ou 5 logements, un à la campagne, un petit bijou, un petit immeuble aussi pour mon bureau [...] on est dans cette villa, mais on ne s'y voit pas pour très longtemps ». D'ailleurs, « un jour un Saoudien a sonné à la porte pour me proposer d'acheter la maison ; c'est vrai on y pense, la revendre à bon prix, il y a de l'argent à se faire et on voudrait habiter plus loin... à la campagne et y faire une grande propriété. ». La fille d'une famille moins aisée que l'interlocuteur précédent, et dont le père est garagiste à Mhamid (un quartier populaire proche de l'aéroport), nous dit de manière assez naturelle : « Mon père, il a construit 5 maisons [marocaines modernes], on déménagera sûrement encore ». Un couple voisin, des retraités MRE, qui ont habité en Hollande – l'époux travaillait dans une boucherie et la femme était femme de ménage –, qui vient d'achever la construction d'une maison marocaine moderne à El Izdihar, nous révèle que : « Quand on a fait cette maison, on en a profité pour acheter deux appartements construits par l'ERAC Tensift dans les immeubles d'à côté... pour nous, ou pour les enfants, pour les revendre ou pour pouvoir louer la maison, enfin... on verra ». Un architecte de Casablanca ayant acheté une résidence secondaire à Ennakhil nous précise avoir acheté sa maison à Marrakech pour y venir le week-end, mais dans l'idée de la revendre plus tard à bon prix. Pour ces familles, évoluant dans des mondes professionnels variés et aux parcours biographiques apparemment très différents (puisqu'on retrouve ici les profils des Zmegria, des Marrakchis et des Casawas), l'achat de maison est donc

⁶²⁴ L. Cailly nous dit à propos du périurbain français, que « *les espaces périurbains constituent également le territoire des familles, des parents et des enfants, engagées dans la réalisation d'un projet d'existence fondamentalement patrimonial* » (p. 68), ce qui implique une longue durée d'installation dans l'espace périphérique, au point que L. Rougé et M. Berger constatent que la stabilité résidentielle du périurbain est telle qu'on y vieillit de plus en plus (2009).

⁶²⁵ Cependant, la démarche financièrement intéressée vis-à-vis de l'habitat que l'on analyse dans ce point n'empêche pas que les stratégies d'investissements immobiliers des propriétaires s'intègrent aussi dans des stratégies de transmission patrimoniale comme le montre cet extrait d'entretien : « Ici, j'investis pour mes enfants. Le loyer rembourse le crédit. C'est une française qui habite le logement. Je me suis forcé comme mes parents pour léguer à mes enfants ». (V.B., 50 ans, agent Al Omrane, 2 enfants, propriétaire d'une villa-éco à Ennakhil).

parfois relié à une même idée d'investissement économique moyen terme, partie prenante d'une économie domestique qui vise à capitaliser de l'argent. Cette aspiration à faire de l'argent avec le logement explique, probablement, l'impression de détachement affectif⁶²⁶ vis-à-vis de la maison qu'ils ont achetée qui peut parfois transparaître dans les entretiens avec les habitants multipropriétaires.

Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer le détachement affectif vis-à-vis de la nouvelle maison monofamiliale. À Marrakech, le développement des périphéries résidentielles modernes est récent. Les citadins vivent depuis peu dans un périurbain où, une dizaine d'années auparavant, il était peu pensable pour eux d'habiter. En effet, les espaces périurbains, alors perçus comme ruraux et trop éloignés du centre, étaient « codifiés négativement », pour reprendre une expression de J.-F. Pérouse lorsqu'ils parlent des banlieues d'Istanbul (2014). Ainsi, les habitants marrakchis ne rencontrent pas, ce que l'on peut appeler, au sens propre, « un vieux rêve » en achetant une maison en périphérie. Et, c'est sûrement la raison pour laquelle les promoteurs immobiliers se lancent dans de multiples entreprises pour modifier la perception de ces nouveaux espaces résidentiels : le parti architectural et la publicité ne cessent d'associer le bâti moderne à des références mémorielles traditionnelles (ligne architecturale de type Kasbah, discours sur la *houma* au sujet des résidences fermées...) (cf. Chapitre II et Chapitre IV). Toutefois, cela ne semble que moyennement fonctionner puisque le manque d'historicité des ensembles résidentiels est certainement en partie responsable d'un certain détachement affectif. D'autre part, le contexte de tension et d'inflation du marché de l'immobilier, conjugué à la forte demande de logements pour les touristes à Marrakech (cf. Chapitre I, II, III, IV) – ainsi qu'aux faibles opportunités du marché de l'emploi et à l'accès difficile à des revenus conséquents (cf. Chapitre I, Chapitre V), participe d'un certain état d'esprit. Les familles s'imaginent volontiers pouvoir faire de l'argent avec leur logement et se disent assez fréquemment prêtes à se séparer de leur logement pour quelques jours, quelques semaines (en vue d'une location de vacances pour des touristes ou pour des MRE)⁶²⁷ ou pour toujours en faisant une transaction suffisamment intéressante financièrement à leurs yeux. Ce même contexte a encore plus valorisé le placement immobilier et le mythe de la rente foncière qui encouragent les porteurs de capitaux à investir dans l'immobilier, mythe qui, lui-même se fonde dans la longue succession de politiques en faveur de l'activité immobilière mises en place par l'État marocain (cf. Chapitre III, Chapitre IV). Combien de fois n'avons-nous pas entendu, dans les récits

⁶²⁶ Ce détachement affectif est assez frappant chez les Zmegria, car les études sur l'habitat des émigrés portugais en France montrent, au contraire, le fort attachement de ces derniers à la maison dont ils sont propriétaires au Portugal à tel point qu'ils l'appellent la « maison de rêve » (Dos Santos I., 2012).

⁶²⁷ On observe ce phénomène à Essaouira pendant la période estivale et en juin lors du Festival de musique dit « Gnawa ». Il n'est pas sans rappeler la fulgurante croissance à travers le monde du site internet de location informelle de chambres chez l'habitant : « Airbnb ».

résidentiels, des poncifs sur la rentabilité de l'investissement immobilier du type de ceux que nous évoquer deux habitants d'El Izdihar : « Faut quand même le dire, l'immobilier ça rapporte » (Si H.), « Je peux vendre mon appartement au moins trois fois plus cher maintenant » (Rachid).

Certains Marrakchis ont pensé que la mobilité résidentielle leur permettra de répondre simultanément au besoin d'accéder à un logement et de se procurer une nouvelle source d'argent. De fait, le logement peut constituer une opportunité pour créer une activité économique génératrice de revenus, complémentaire ou non. Voici, par exemple à El Izdihar, le cas d'un habitant qui a installé une quincaillerie dans le garage de sa maison et d'un autre qui a ouvert un « cyber » (un Internet café) ; quelques femmes se sont instituées gérantes de snacks, une autre d'une droguerie ou encore d'une papeterie située non loin de leur habitation. Toujours, à El Izdihar, une habitante a installé un pressing dans le garage de sa villa ; des commerçants ont ouvert de petites épiceries situées dans des garages de maisons dites « marocaines » ; une coiffeuse a ouvert son propre salon dans une chambre de son appartement ; un pharmacien a installé une pharmacie dans son appartement situé au rez-de-chaussée d'un immeuble... . À Ennakhil, une esthéticienne a créé un petit centre de beauté au rez-de-chaussée d'une des villas-écos d'une résidence fermée. À Tamansourt, on a rencontré une personne désireuse d'acheter une villa-éco afin d'y ouvrir un snack ou un café, voulant tirer parti du fait « que le coin était mort ». Ces personnes, avant d'arriver dans les quartiers périphériques, bénéficiaient généralement d'un revenu modeste (+/- 6 000 DH par mois à deux pour le couple). Ce revenu était considéré comme insuffisant, ils aspiraient à gagner plus. Il y a bien entendu des exceptions, l'époux de la dame désirant ouvrir un pressing semble gagner confortablement sa vie, comme c'est aussi le cas des épouses qui ont souhaité ouvrir des snacks.

N. Semmoud démontre qu'à Alger ce sont les catégories sociales modestes qui associent l'habitat aux activités économiques (2001). Les membres des catégories les plus riches préfèrent séparer l'habitat d'un éventuel espace de production pour, entre autres, des raisons de prestige social. M. Sebti révèle, à travers une analyse des données du RGPH de 2004, que ce sont dans les quartiers les moins aisés de Marrakech (dans la commune de Méchouar-Kasbah, dans les douars de l'arrondissement d'Ennakhil) qu'on trouve le plus grand nombre d'indépendants à domicile (2009, p.343). Nos observations rejoignent ces analyses, puisque les habitants qui ont combiné leur nouveau logement à un projet économique – précisément commercial – sont de condition sociale plus modeste que les commerçants du quartier qui n'habitent pas le quartier. Le cas des deux pharmaciens d'El Izdihar est assez significatif. Même si pour faire les longues études de pharmacie, la famille doit être suffisamment à l'aise financièrement pour pouvoir subvenir au besoin de leur jeune

étudiant, et que pour monter son officine, il faut déjà avoir cumulé un certain capital, tous les pharmaciens ne se situent pas au même niveau d'aisance. L'un des pharmaciens, ayant fait ses études de pharmacie en Ukraine, n'habite pas le quartier périphérique, mais à Assif, un quartier souvent perçu comme « chic », car il est constitué de villas et qu'il est situé non loin de Guéliz. N'ayant que la trentaine, il a pourtant pu faire construire à El Izdihar une maison marocaine moderne. Cela a été possible grâce à l'argent investi par ses parents qui semblent être très à leur aise financièrement. Le garage de cette maison a permis d'installer la pharmacie et de louer le premier étage. Par contre, tout prête à penser que le deuxième pharmacien d'El Izdihar est moins aisé. Plus âgé que le premier (la cinquantaine), ce dernier vit dans un grand appartement d'un immeuble construit par l'ERAC Tensift, dont il réserve une pièce attenante à la pharmacie⁶²⁸.

Si on laisse de côté les officines, d'une façon générale, le commerce de détails et de proximité est, au Maroc, une activité économique accessible à une population aux revenus limités. Toutefois, cette observation n'est pas la règle, par exemple à El Izdihar, où les résidents permanents sont les plus nombreux et la « vie de quartier » la plus intense (*cf.* Chapitre 2), les petites familles moyennement aisées, voire aisées, ont également cherché elles aussi à profiter du changement de résidence pour installer une activité commerciale. Un Marrakchi de 55 ans, préretraité de l'Office chérifien des Phosphates a ouvert un cyber dans son garage à El Izdihar alors pourtant qu'il touche une retraite convenable et qu'il a par ailleurs des revenus immobiliers. Il y fait travailler son fils (étudiant en médecine) et un neveu (anciennement au chômage). Un voisin libraire a construit une maison marocaine moderne, de taille équivalente à celle du propriétaire précédemment mentionné. Il a profité de ce changement de domicile pour louer un bail commercial sur la route de Safi située non loin pour ouvrir sa deuxième librairie-papeterie dans laquelle sa femme travaille comme comptable. Un conducteur de grand taxi a fait construire une villa au sein de laquelle il a installé un pressing, « pour augmenter les revenus de la famille et aussi m'occuper », nous dira sa femme. Non loin de cette « villa-pressing », la femme d'un professeur de l'université Cadi Ayyad de Marrakech a acquis, grâce à l'argent de sa propre famille, un bail commercial sur la route de Safi pour y installer un snack qui propose des repas bon marché pour les ouvriers du quartier industriel qui jouxte El Izdihar. Elle y fait travailler ses neveux. Ainsi, nombreux sont les projets résidentiels à avoir été

⁶²⁸ Ce pharmacien s'est montré beaucoup moins loquace que le premier. Le port d'une longue barbe nous a fait penser qu'il était un fervent pratiquant, et c'est peut-être une des raisons de son refus à échanger avec nous. En tout cas, c'est l'explication que nous a donné Madame Malika qui nous a dit le « trouver bizarre », « toujours sur la défensive ». En réalité, c'est au service contentieux de la Wilaya de Marrakech, que nous avons trouvé la raison la plus probable de sa méfiance : nous avons appris que nombre de voisins de l'immeuble avaient envoyé des lettres de plainte concernant le fait que ce pharmacien ait installé une pharmacie dans un immeuble résidentiel. La mise en place d'un commerce dans un bâti destiné à un usage résidentiel ne semble pas toujours plaire à cette communauté de voisinage qui aspire tant « à la tranquillité ».

transformés en opportunités pour répondre au souci d'augmenter les revenus familiaux et d'en assurer la redistribution au sein de la famille.

Photo 54 Quelques activités économiques créées par des habitants d'El Izdihar



Un bureau d'étude d'ingénierie situé dans un des immeubles de l'opération immobilière de SOTRAVO (2009).



Un cyber internet dans un garage d'une « maison marocaine moderne » (2010).



Une téléboutique (2007).



Un cabinet de vétérinaire dans un immeuble (2011).



Un salon d'esthétique (2007).



Une quincaillerie dans un espace commercial d'un immeuble (2009).



Une épicerie dans une maison marocaine (2007).

Clichés : E. Coslado.

À El Izdihar, la différence principale entre les familles dont les revenus sont notables et les autres, tient en ce que le projet commercial n'est pas planifié au démarrage de leur recherche de logement alors que, pour les deuxièmes, le projet de déménagement est très souvent inséparable du projet commercial. Une autre différence est que, pour les premières, il s'agit de permettre l'obtention d'un revenu complémentaire tandis que, pour les deuxièmes, il s'agit de mettre en place une activité devant leur procurer un emploi et assurer des revenus principaux. Dans ces familles, le déménagement est un projet qui offre une opportunité pour avoir « une vie plus active »⁶²⁹, et susceptible de permettre à son entourage d'avoir un emploi, dans un contexte où le marché de l'emploi est tendu, en particulier pour les jeunes et pour les femmes. Le projet résidentiel participe donc, dans de nombreux cas, de l'autonomie professionnelle des femmes et des jeunes d'El Izdihar.

Selon nos observations, le lieu de l'exercice commercial ne préjuge pas systématiquement de la position sociale des familles, mais elle exprime des fois une stratégie qui consiste en l'ajustement du projet en fonction de la clientèle ciblée pour l'activité commerciale visée, le mode de financement du commerce et du marché de l'immobilier. Ainsi, la libraire, épouse de Rachid professeur de sport dans un Lycée, a acheté à crédit – grâce à l'apport financier de son père, une boutique à l'extérieur de son habitat ; cette dernière est située non loin de leur appartement, sur la « grande route » (route de Safi). Ce qui lui permet, nous a-t-elle dit, de « toucher la clientèle du quartier et la clientèle de passage ». Elle a, toutefois, choisi un local commercial dans son quartier d'habitation, car « le m² commercial y est moins cher qu'à Al Massira ou à Amerchich, car il est excentré et qu'il n'y a pas encore beaucoup d'habitants ». En outre, l'emprunt est payé par la société qu'elle a créée avec son père pour créer sa librairie. A contrario, le chauffeur de taxi et son épouse, qui tiennent un pressing aménagé dans leur villa, dispose certainement d'un revenu plus élevé que le ménage ci-dessus (environ 17 000 DH/ménage/mois, nous ont-ils dit). Pourtant, le commerce est localisé au sein de leur habitation, ce qui pourrait laisser penser qu'ils sont moins à l'aise que les premiers. En réalité, étant donné leur activité de pressing, un des objectifs importants pour eux était « d'atteindre une clientèle de proximité ». Ce choix s'est trouvé conforté par le fait qu'il n'était pas nécessaire d'emprunter pour acheter un local commercial, « car il est difficile pour un chauffeur de taxi d'obtenir un crédit auprès des banques », de fait il est difficile pour cette profession indépendante de prouver de manière officielle ses revenus.

Ainsi, le point essentiel, et commun, pour ces résidents-commerçants d'El Izdihar est que l'habitat profite à une amélioration du niveau de vie de leurs familles et une autonomisation des

⁶²⁹ Ce sont les termes exprimés par cette dame qui vit dans une villa à El Izdihar et qui a décidé d'ouvrir un snack sur la route de Safi.

individus, certes relative puisque les membres de la famille restent proches, mais qui est plus nette que celle avant leur déménagement, en particulier pour les femmes.

De l'étude sur les aspirations résidentielles en rapport avec « vouloir faire de l'argent avec son logement », il ressort que le désir de combiner achat d'un nouveau logement avec un investissement immobilier est relativement répandu et qu'il touche tous les profils (le Zmegri, le Casaoui, le Marrakchi, le Nasrani), à condition que ceux-ci soient propriétaires. Cette aspiration est visible sur les trois zones d'étude. Toutefois, la zone d'étude El Izdihar donne à voir une autre aspiration en lien avec le désir à faire de l'argent à partir de l'acquisition du nouveau logement. En effet, parmi les Marrakchis d'El Izdihar, quartier dans lequel on avait mis en exergue, dans le Chapitre II, la présence d'un plus grand nombre de petits commerces que dans les deux autres zones d'étude, l'étude des aspirations résidentielle nous montre qu'un certain nombre d'habitants ont voulu profiter de l'habitat pour développer une activité économique, et pour qui cette aspiration s'est concrétisée. De fait, si cela n'est visible qu'à El Izdihar, c'est que celle-ci est plus habitée par les Marrakchis que les deux autres zones résidentielles. En effet, comme nous l'avons déjà signalé, les trois zones étudiées n'attirent pas en même proportion les différents profils d'habitants et de résidents que nous avons dégagés. Or, ces profils, en fonction s'ils sont de Marrakech ou non, Marocains ou Étrangers, et au sein même des profils, s'ils sont jeunes ou moins jeunes, actifs ou retraités, ils n'ont pas les mêmes « intentionnalités » vis-à-vis de leur projet d'emménagement dans les nouveaux quartiers périurbains de Marrakech. De fait, certaines zones d'étude, et donc certaines opérations immobilières, se portent plus à attirer tel ou tel profil.

2. Des « intentionnalités » différentes vis-à-vis de l'habitat ou l'influence variable du contexte de ville touristique sur les projets résidentiels

Les désirs de confort, les aspirations économiques qui concernent l'habitat et son environnement ne commandent pas à elles seules la décision de changer de logements, ou d'en acheter un, ou de louer un logement supplémentaire. Comme le montre le géographe M. Stock à partir d'enquêtes réalisées sur individus très mobiles (dont des touristes), les « intentionnalités » vis-à-vis des lieux, « *c'est-à-dire le fait que l'action ou la pratique soient dirigées vers un certain but* » (2006, p.150), ne peuvent être les mêmes selon que l'individu vient dans un lieu « *en tant que touriste, excursionniste, résident, homme d'affaires en déplacement, étudiant en séjour linguistique...* Pour les uns, un même lieu est familier, pour d'autres, un lieu identificatoire, pour d'autres encore, un lieu fonctionnel, plus ou moins connu, plus ou moins étrange(r), etc. » (op. cit., p.151).

Partant de ces réflexions sur les intentions vis-à-vis d'un lieu, on peut effectivement constater que le but du déménagement vers les zones étudiées est variable d'un profil à l'autre, de l'âge des

intéressés (« la période de la vie » dans laquelle sont enquêtés)... De plus, une partie des projets résidentiels des habitants des quartiers étudiés sont à mettre en rapport avec la dynamique d'internationalisation de Marrakech et sa forte attractivité touristique. Comme on l'a déjà souligné (cf. Chapitre I), le rayonnement international – et national – de Marrakech, n'est pas une qu'une image grossie et déformée véhiculée par les médias. Il se matérialise, notamment, par un flux relatif, mais tout à fait notable, d'étrangers qui désirent s'implanter et réaliser ce qui est souvent considéré par eux comme un « rêve ». Le rayonnement national de Marrakech correspond, quant à lui, et comme notre étude qualitative l'a montré – et quoiqu'en disent les statistiques, aussi à un flux de Marocains originaires d'autres villes que la ville Rouge qui viennent de façon plus ou moins permanente y vivre. Aussi, pour certains périurbains venus de l'extérieur, le choix d'habiter en périphérie résidentielle a été précédé par le choix d'habiter à Marrakech. En outre, selon que le foyer est constitué d'un jeune couple marakchi, d'une famille aisée de Casablanca, de retraités européens ou marocains issus de l'émigration, le projet résidentiel dans le périurbain de Marrakech ne s'inscrit pas dans le même contexte : les uns oscillent entre un but qui assez proche de celui d'une émigration et les autres de celui de se récréer. Cela fait que les intentions d' « investissement » vis-à-vis de Marrakech sont très variées.

Le terme d'investissement n'a donc pas le même sens dans tous les cas. Dans les zones étudiées, l'investissement est, certes, toujours financier puisque le ménage loue ou achète un logement. Mais il peut être aussi professionnel, intellectuel, culturel, affectif⁶³⁰. Il prend aussi la forme d'un investissement en temps consacré aux loisirs (visites patrimoniales et touristiques, flânerie en médina, fréquentations des piscines, des golfs, des boîtes de nuit, ou des excursions dans l'Atlas...).

Ainsi, en prenant en compte les raisons pour lesquelles ils sont à Marrakech, l'habitat (et son environnement) dans lesquels ils aspirent vivre, la durée dans laquelle ils se projettent vivre dans le nouveau logement et à Marrakech (« l'horizon d'attente », comme dirait M. Lussault), il est possible de dégager quatre « intentionnalités » différentes vis-à-vis de l'acquisition de leur logement,

a. Déménager dans le but de s'enraciner

Les couples Marakchis avec enfants, plus que les autres profils, placent dans leur projet résidentiel, qui les a conduits vers les zones d'étude, une intention d' « enracinement ». Ce sont dans ce cas des Marakchis propriétaires. Une famille d'El Izdihar nous raconte le temps passé à concevoir en famille leur villa : le choix de la forme de chaque pièce a été murement réfléchi et l'objet d'un débat entre la mère, le père et les enfants, et après cela de nous dire : « non, après tout ça, on ne

⁶³⁰ Sans conteste, aux prémices de l'investissement dans la ville, il y a, pour nombre d'étrangers occidentaux, une « rencontre » avec la cité mais aussi avec les habitants de cette cité et/ou un(e) habitant(e) de cette cité.

s'imaginerait pas quitter l'endroit, cette maison c'est devenu une histoire de famille ». En effet, pour certains propriétaires de villa (et moins fréquemment de maison, et encore moins d'appartement), alors que ce sont les habitants qui ont certainement le plus investis financièrement dans leur habitat, le projet de mobilité résidentielle est énoncé, en premier chef, comme relevant d'une épargne *non* financière à savoir celle d'un investissement *sur* et *pour* la famille, au sens métaphorique de l'expression. De la même façon que nous dira cet ancien cadre de la fonction publique qui s'est reconverti dans le courtage (54 ans) : « La maison, qu'est-ce que ça représente pour nous ? Oh, c'est un vieux projet de ma femme et moi, disons qu'à l'origine, à notre mariage, évidemment on voulait bâtir, je veux dire, bâtir une famille et puis mes enfants ça les a passionnés, les plans, tout ça. La vérité [la maison] c'est une histoire de famille ». Les propos de ce propriétaire coïncident avec le projet « fondamentalement patrimonial » observé dans les périphéries des villes moyennes françaises (Cailly L., 2007) et avec l'idée d'« immutabilité » de la maison, la « demeure », qu'analyse P. Bourdieu : *« ce qui s'affirme tacitement à travers la création d'une maison est la volonté de créer un groupe permanent uni par des relations sociales stables, une lignée capable de se perpétuer durablement la façon de la demeure durable et stable. C'est un projet ou un pari collectif sur l'avenir de l'unité domestique c'est-à-dire sur sa cohésion son intégration ou si on préfère sur sa capacité de résister la désagrégation et la dispersion »* (1999).

Un géomètre (la cinquantaine) qui habite El Izdihar, dans un appartement, nous spécifie qu'« il ne se voit plus bouger dans un autre logement, il est bien là ». Ce monsieur est très investi dans le syndic de propriété, ce qui est certainement un signe de son désir de rester à El Izdihar. Une des mamans d'une famille vivant dans une résidence fermée d'Ennakhil nous dira également : « pas question de déménager, on peut encore beaucoup améliorer notre maison [villa éco] [...], avec mon mari on a notre chambre, nos enfants ont de l'espace dehors pour prendre l'air [...] on a assez de place pour accueillir la famille ou les amis [...], la cuisine est assez grande pour moi, et on a même une petite terrasse ». Dans cette configuration, les personnes se disent assez satisfaites de leur logement, celui-ci semble permettre de remplir les fonctions de l'existence considérées importantes : suffisamment d'espace pour dormir, pour que les enfants puissent jouer, pour préparer la cuisine, pour accueillir... . Il semble important aussi que l'espace habité, la maison, l'appartement – et éventuellement la résidence dans laquelle le logement se trouve – puisse être un lieu d'investissements matériels ultérieurs ; un lieu, susceptible de connaître une évolution.

Toutefois, comme on l'a déjà signalé en parlant du souhait de certaines familles à vouloir faire de l'argent avec leur logement, toutes les familles propriétaires de villas ou de maisons ne se voient pas rester *ad vitam aeternam* dans leur logement actuel.

b. Déménager dans le but de s'ancrer et de se laisser la possibilité de lever l'ancre

En effet, d'autres familles Marrakchias, donc autre que celles dont il est question ci-dessus, mais aussi Nassara, Zmegria et Casawa, qu'elles soient propriétaires ou non, placent dans leur nouveau logement une intention d'en « faire un chez soi », sans pour autant que ce projet d'ancrage suppose de prendre racine. Cette dernière serait trop difficile à arracher, les familles en question préfèrent, si elles le désirent, « pouvoir lever l'ancre pour aller vivre ailleurs »⁶³¹. L'horizon temporel du prochain départ est souvent assez flou et suffisamment loin pour que les familles aient envie de « s'investir sur place, à Marrakech » ou « dans le quartier ». Les familles ambitionnent de déménager « quand les enfants auront grandi » et/ou quand les finances le permettront : « pour plus grand », « pour avoir un jardin », « pour être vraiment à la campagne », « pour plus chic », « pour beaucoup plus calme », « pour se faire un peu d'argent, car à Marrakech les prix de l'immobilier ont au moins triplé »... .

Les Nassara qui disent être venus « s'établir à Marrakech » sont souvent mus par l'intention de s'ancrer à Marrakech tout en se laissant la possibilité de la quitter, car « ce n'est pas à Marrakech qu'ils ont leurs racines ». C'est la raison pour laquelle les Nassara, non retraités, qui sont souvent des petits entrepreneurs, ne semblent pas ménager leurs investissements dans leurs activités professionnelles et parfois artistiques qu'ils ont sur place à Marrakech. L'habitat dans le périurbain est important dans le sens où c'est l'espace refuge qui permet la mise en distance de l'univers professionnel qui « prend beaucoup de temps et d'énergie ». Les Nassara retraités, qui sont plutôt, on l'a vu, en bonne forme physique, ne se voient pas rester à Marrakech ni même au Maroc si leur santé est amenée à décliner. À cet égard, ils soulignent souvent leur manque de confiance dans les hôpitaux locaux et de « tous ces médecins qui veulent vous arnaquer, qui prescrivent des radios pour n'importe quoi ». Toutefois, ces derniers accordent une importance à leur logement excentré, l'un d'eux l'a d'ailleurs qualifié de « nid coquet ».

Le logement-nid semble être un élément essentiel du sentiment de sécurité qu'ils se disent avoir besoin « en tant qu'étranger à Marrakech », ville dans laquelle ils « ne se sentent pas toujours en sécurité ». Certains font référence à « l'attentat » qui a eu lieu en 2011 sur la place Jemaâ el Fna, d'autres rapportent les faits divers d'agressions des étrangers à Marrakech dont il est souvent question dans le cercle des étrangers qui vivent à Marrakech.

Ces propos témoignent que le choix de venir s'installer à Marrakech et le choix d'y rester ou d'en partir (de lever l'ancre) est fort tributaire du sentiment de sécurité. Le climat de sécurité du Maroc est beaucoup remis en question par ces Nassara qui habitent de façon permanente la périphérie de

⁶³¹ Comme nous le dira Madame Marie qui a fait beaucoup de bateau dans sa jeunesse.

Marrakech. La peur que l'intégrisme musulman se répande parmi la population marocaine est manifeste chez nombre d'entre eux. Ces interlocuteurs semblent toujours travaillés intérieurement par le doute que le « Maroc n'est peut-être pas un pays si sûr ». Ce doute les empêche manifestement d'avoir l'intention « de finir leur jour au Maroc ».

c. Posséder un logement dans le but d'avoir un pied-à-terre à Marrakech et éviter les « familiarités »

Certains habitants avec lesquels nous avons réalisé des entretiens ne sont en fait pas à proprement parler des habitants qui souhaitent s'établir et s'installer dans le quartier comme les personnes dont il a été question ci-dessus, ce sont des « habitants temporaires » dans le sens qu'ils vivent occasionnellement dans le quartier, et ne projette pas dans l'avenir de s'impliquer dans le quartier de résidence. Ils font de nombreuses allées et venues entre plusieurs logements dans lesquels ils vivent aussi. Dans la situation que nous développons ici, il s'agit pour l'essentiel, de propriétaires ou de locataires d'appartements, nous les avons rencontrés dans les immeubles d'El Izdihar et de Tamansourt, et les ensembles de duplex d'Ennakhil.

S'ils sont Marrakchis, ils partagent encore la vie quotidienne avec « la grande famille » qui vit dans une maison dans un quartier central ou péricentral comme la Médina, Assif ou Amerchich. Une professeure d'université célibataire sans enfant (Madame Habiba), d'un âge se situant autour de la quarantaine, a acheté un appartement à El Izdihar à l'ERAC Tensift alors qu'elle vit en médina avec sa mère. Lorsqu'elle nous explique pourquoi elle a acheté ce logement alors qu'elle est déjà logée, elle précise que : « La vérité, Ici, je respire », « c'est ici, ma vie privée ». « Je voulais pouvoir me retrancher quand je le voulais ». « Je suis venue ici, car justement je ne connaissais personne ». Le quartier où se situe l'habitation principale (dans lequel elle réside), qui est la propriété des parents, est un endroit familial, car elle y a grandi ; elle y a une partie de sa famille, elle connaît les voisins et les voisins la connaissent. Son intention en achetant à El Izdihar était de pouvoir s'extraire de son quotidien (« ici, je souffle »), de résider temporairement dans un lieu qui la coupe de son quotidien (« je me retranche »), dans lequel elle est en position d'étrangère (« personne ne me connaît »).

Un Casablancais, propriétaire résident (secondaire) d'un appartement à El Izdihar précise quant à lui : « Je voulais un pied-à-terre à Marrakech, c'était une façon pour moi d'être tranquille ici à Marrakech, le week-end, de sortir, et aussi d'investir financièrement un peu », « quand je venais à Marrakech, c'était toujours un casse-tête pour trouver un hôtel, surtout pour ramener des gens [probablement des filles ou des hommes pour la nuit] ». En effet, au Maroc, il n'est pas légalement possible de louer une chambre d'hôtel avec une femme si le « couple » n'est pas marié. Cet interlocuteur laisse penser qu'il veut éviter tout regard de type familial, c'est-à-dire qui s'autorise à

juger la vie privée au motif que la « familiarité » donne une certaine légitimité sur les affaires intimes.

Ces habitants temporaires sont le plus souvent des actifs avec des revenus. Ce sont des célibataires femmes et hommes, des Marocains nés au Maroc travaillant à l'étranger une partie de l'année (en Égypte et dans les pays du Golfe). Parmi ces personnes, on a observé pour certaines d'entre elles, une orientation sexuelle tournée vers l'homosexualité. Le célibat et l'homosexualité n'ont pas bonne presse au Maroc, d'où l'intérêt d'habiter « en périphérie », dans un quartier peu peuplé où règne un accord tacite sur l'anonymat à maintenir – cela permet de se tenir à l'écart des regards. En quelque sorte, ces personnes témoignent, à travers leur projet résidentiel, leur intention de maintenir une position d'outsidness.

Les personnes qui voyaient dans leur logement marrakchi « un pied-à-terre » ont été les plus difficiles à interroger de tous les habitants/résidents rencontrés. Celles-ci étaient particulièrement méfiantes vis-à-vis de nous, y compris les femmes. Elles se montraient succinctes dans leur réponse, refusant de dire leur âge, leur nom et, même, parfois leur profession. Ce contexte particulier d'enquête que ces personnes généraient confirme leur attachement à conserver leur distance vis-à-vis de nous et leur anonymat dans leur lieu de résidence. Nous avons eu l'occasion de faire un entretien de l'un d'entre eux, dans un grand café du Guéliz plutôt que dans un appartement ou sur le palier de celui-ci. La personne s'est montrée plus loquace. Tout prête à penser que pour ces personnes lorsque l'entretien est réalisé hors du lieu de résidence, elles ne doivent plus tenir leur rôle d'« outsider ».

Comme en témoignent donc les entretiens avec les intéressés, aussi courts soient-ils, l'habitat fait fonction de « pied-à-terre », mais aussi parfois de « garçonnière ». Pour ces résidents, le logement en périphérie demeure un « espace discret » où une certaine liberté du comportement est possible. Il donne à celui qui l'habite un sentiment d'être protégé du regard des autres et des injonctions sociales et communautaires. Ces personnes se logent principalement dans opérations immobilières dont le caractère standard et non personnalisé frappe aux yeux, elles renvoient probablement l'idée d'anonymat qu'il cherche à concrétiser. L'achat de ce logement, généralement de taille moyenne à petite (+/-60 m²), permet également à ces personnes, qui vivent au quotidien avec leur famille ou en expatrié, de placer le capital personnel issu de l'activité professionnelle : l'achat du pied-à-terre évite de devoir rendre des comptes à la grande famille en ce qui concerne l'argent gagné individuellement et permet d'éviter de devoir ou de se sentir obliger de le partager. L'habitat semble participer de leur sentiment d'exister en tant qu'être autonome, en tant qu'individu dans un quotidien où ils ont l'impression de devoir sans cesse se fondre dans la masse. Ce type de

situation met en évidence, une fois encore, l'éthos de compromis qui semble caractériser une grande partie de la population des quartiers étudiés.

d. Accéder à une résidence secondaire dans le but de se recréer à Marrakech

Nous avons vu en début de chapitre que le profil des Casawa se décompose en plusieurs variantes dont les uns sont venus « s'implanter à Marrakech » et d'autres viennent en week-end et/ou pour les vacances. Si dans la deuxième variante, certains ont choisi d'avoir un pied-à-terre à Marrakech et viennent « en solitaire » à Marrakech le week-end, d'autres viennent en famille. Mais dans ce cas, les Casawa préfèrent venir pour « un long week-end », une semaine ou pendant les grandes vacances, en été. Certains Nassara présentent ce type de cas de figure, les Zmegria aussi. En d'autres termes, ces familles ont, à leurs yeux, acheté une « résidence secondaire » à Marrakech.

Une agente immobilière casablancaise, ayant acheté avec son mari architecte une maison semi-finie dans la résidence Borj Ennakhi II, nous précise qu'ils ont acheté dans l'idée « d'avoir un lieu qui permet de casser le traintrain quotidien ». Un de leur voisin Zmegri vivant aux États-Unis nous fait savoir qu'il compte accueillir dans leur nouvelle résidence secondaire les membres de sa famille et les amis des États-Unis pendant les vacances », il pense que « les enfants vont bien s'amuser ici ». Son cousin – qui est un Marrakchi n'ayant pas émigré – a également acheté une maison dans la même résidence, « tout le monde va ainsi pouvoir passer des bons moments ensemble ». Dans la résidence Atlas Golf Resort, un pilote d'avion français nous fait savoir que, pour lui et sa femme, leur duplex, dans lequel ils se rendent tous les quatre mois pour « une petite semaine », c'est un lieu pour « se détendre », « faire du sport », « se changer les idées », « se dépayser ». « Mon métier est assez stressant », nous précise-t-il. Il nous parle très ouvertement qu'il considère aussi que « c'est un placement financier », « on compte faire une plus-value à la revente » et « une partie des traites est en partie payée par le fait qu'ils louent leur duplex par-ci, par-là ». Pour tous ces gens, l'habitat marrakchi est vu comme une espace d'évasion d'un quotidien relativement suffocant. Aussi, ces résidents sont plus que tous les autres que nous ayons rencontrés à la recherche d'un environnement « dé-routinissant »⁶³² qui comporte donc le plus les signes de l'Ailleurs, de l'étranger, en opposition aux lieux « familiers » du quotidien. Ces résidents, à la recherche d'émotions plaisantes, sont donc les plus sensibles aux opérations immobilières qui véhiculent l'image stéréotypée de Marrakech construite il y a longtemps par le regard des Occidentaux, tous frappés qu'ils étaient par l'originalité, « l'in-vu »⁶³³ et le spectaculaire du panorama de la cité ocre⁶³⁴. Ils

⁶³² Nous reprenons cette expression de M. Stock qu'il utilise à propos des « lieux du hors-quotidien » qui font l'objet de pratiques touristiques (2005).

⁶³³ On reprend un terme de M. Lussault qu'il utilise à partir d'une analyse du texte de L.-F. Céline, Voyage au bout de la nuit, lorsque le personnage principal découvrant, avec stupéfaction, le paysage de New-York (1996, p.35).

orientent, en effet, leur choix résidentiel vers que des opérations immobilières comportent, de façon plus ou moins réaliste⁶³⁵, les palmiers, les formes bâties vernaculaires (« bab », « mur crénelé », « koubba »...), le paysage d'oasis au pied des montagnes de l'Atlas, puisque ce sont dans les résidences d'Ennakhil qu'ils sont les plus nombreux. Ils ne sont, par contre, pas sensibles à l'éloignement de la médina et de Guéliz de leur lieu de résidence. Ils ont du temps pour s'y rendre puisqu'ils sont en vacances, et ne doivent pas s'y rendre souvent puisqu'ils n'y travaillent pas. Par contre la présence d'équipements de loisir au sein de la résidence est importante afin de pouvoir répondre à leur souhait de se détendre et d'amusement des enfants : ils souhaitent la présence de piscine, voire même d'un golf et d'un cours de tennis. Ces habitants temporaires se trouvent donc dans les résidences d'Ennakhil (Atlas Golf Resort, Borj Ennakhil) et d la résidence de petits immeubles moyen standing de Soukkania à Tamansourt.

In fine, on observe que les deux premières intentionnalités présentées répondent à la création d'un domicile et s'apparentent soit à une « mobilité résidentielle », à savoir un déménagement intra-urbain, soit à une « migration résidentielle » qui implique un changement de domicile inter-urbain et même parfois d'une ville située dans un autre pays. Elles se distinguent l'une et l'autre par le degré et le temps d'implication, d'« investissement », que le candidat au déménagement envisage à Marrakech. L'horizon temporel est bien plus lointain pour ceux qui désirent s'enraciner. Le fait que Marrakech soit une ville touristique n'est pas sans lien avec le projet résidentiel de ceux qui veulent s'installer à Marrakech tout en se laissant la possibilité d'en partir (sur le plan mental au moins).

Les deux dernières intentionnalités qui se dégagent de nos enquêtes relèvent d'un projet multi-résidentiel. Les personnes ont l'intention de « circuler » d'un lieu de résidence à un autre. Toutefois, ces deux intentionnalités se déclinent sur des modalités spatiales, temporelles et sociales différentes : quand l'une d'elle privilégie le petit espace discret dans un cadre anonyme pour des usages courts au bénéfice d'un seul individu, l'autre est déterminée par une recherche d'un espace extensif (comprenant, outre un grande logement, des espaces de récréation) pour un groupe d'individus (une famille) dans un cadre « caractérisé », identifiable par son degré élevé d'exotisme. Le contexte de ville touristique de Marrakech est souvent partie prenante de ses deux finalités, mais plus intensément encore pour la deuxième.

La récente diversification de l'offre du marché de l'immobilier marrakchi et le coût relativement contenu des opérations immobilières situées en périphérie ont incontestablement permis que la

⁶³⁴ Cf. Chapitre I.

⁶³⁵ Par exemple, on ne voit pas l'Atlas depuis la résidence Atlas Golf Resort mais le nom de la résidence en distille l'idée.

population enquêtée, plutôt située en position sociale intermédiaire et relativement exigeante – compte tenu leurs innumérables aspirations résidentielles, concrétisent les différentes intentions qu'elle avait vis-à-vis de l'acquisition d'un logement à Marrakech. En d'autres termes, les opérations immobilières étudiées étaient désirables... et désirées.

Conclusion

Le peuplement des périphéries résidentielles étudiées est constitué en priorité d'une population native de la ville de Marrakech, rejointe par des migrants provenant d'autres villes du Maroc, de Marocains résidant à l'étranger et, en nombre limité, d'Européens. L'impression d'hétérogénéité que peut donner la pluralité de ces origines s'oppose à la relative homogénéité qui résulte des caractéristiques sociales de cette population éclectique. Majoritairement propriétaires, les ménages vivent « en petite famille » avec, en moyenne, deux ou trois enfants ; les femmes travaillent le plus souvent. Nombre de ces caractéristiques rappellent celles des populations vivant en France dans le périurbain des villes moyennes et qui sont décrites, par exemple, par R. Dodier (2009), L. Rougé (2005) et L. Cailly (2004). Les revenus de cette population se situent certes dans une fourchette assez large, mais dont les limites se placent entre les revenus extrêmes, à savoir ceux qui sont en dessous de ceux des riches et singulièrement supérieurs à ceux des pauvres ; il faut souligner que, par rapport à ces derniers, la différence tient particulièrement à la régularité des ressources.

Les nouveaux habitants du nouveau périurbain marrakchi ont des parcours extrêmement différenciés, les uns ont eu une enfance dans des milieux ruraux petits bourgeois ou pauvres, les autres dans des familles citadines modestes, certains ont une trajectoire à l'étranger d'émigrants économiques, certains autres d'étudiants, ils ont souvent été en contact avec des modèles socio-culturels contrastés (modernes, traditionnels). Ces parcours ont participé à former un peuplement hautement différencié dont une des caractéristiques notables est que ses membres évoluent dans des mondes professionnels distincts où se côtoient aussi bien des employés de la Fonction publique que des chauffeurs de grand taxi, des kinés et des esthéticiennes. Cependant, ce foisonnement ne doit pas tromper. Il n'exclut pas le maintien de principes de structuration collective, de plans de clivage vigoureux en fonction du statut social, de l'âge ou du sexe. En effet, bien que la prégnance des singularités à l'échelle individuelle et/ou familiale soit indéniable, les itinéraires se rejoignent par le sens que veulent leur donner les habitants, à savoir des parcours de promotions sociales. En effet, les parcours observés décrivent des combats ordinaires pour acquérir des diplômes et des ambitions

pour décrocher des emplois, plutôt dans le secteur privé qui est en forte croissance au Maroc, notamment ceux qui sont en lien avec la mondialisation des échanges et des investissements, comme le tourisme et l'import-export. Il n'empêche toutefois que la tendance générale n'efface pas les exceptions : certains travaillent sur les décombres d'un secteur public affaibli par les plans d'ajustement structurel, comme la santé publique ou l'éducation nationale, alors que ces mêmes personnes n'iront pas faire soigner et ne feront pas scolariser leurs enfants dans ce secteur public.

Les étapes des cycles de vie, l'évolution des localisations dans la ville et les autres villes, ainsi que l'évolution des statuts d'occupation, permettent de retracer les ajustements effectués par les individus par rapport à leurs ambitions personnelles de réussite sociale. Se lisent ainsi des parcours d'ascension sociale et les décrochages ou les ruptures avec le milieu social d'origine. Dans les familles marocaines rencontrées, l'émancipation féminine apparaît à ce titre comme un facteur clé de la mobilité sociale. En effet, l'attachement aux valeurs de la modernité et à celles de la liberté individuelle apparaît comme des références solides. Elles ont pu ainsi se professionnaliser alors que, généralement, elles étaient faiblement diplômées. Tout prête à penser que la forte mobilité spatiale et sociale, ainsi que le haut niveau d'instruction, qui ressortent des parcours des individus de sexe masculin ont été socialisatrices. Ils ont entraîné l'incorporation de valeurs qui valorisent l'« ouverture d'esprit » et ces derniers ont, semble-t-il, été amenés à intégrer certaines références culturelles qui offrent une certaine liberté à leur épouse, ou au moins, celle de continuer à travailler après leur mariage. En parallèle, la contrainte financière de ses familles, aux revenus moyens mais limités, semble jouer incontestablement le rôle d'activateur de l'insertion économique des femmes, car, dans ces quartiers, les femmes évoluant dans des familles aisées, c'est-à-dire où les époux ont des revenus élevés, sont celles dont le taux d'activité est le plus faible. Une des clés de la mobilité sociale des familles rencontrées semble également être la mobilité géographique. Les Casawa, les Nassara actifs et les Zmegria retraités se rejoignent par des parcours migratoires qui leur ont permis, sinon d'évoluer professionnellement, de donner une continuité à leurs revenus, ce qui leur a donné la possibilité de capitaliser.

Pour le Zmegri, il faut noter, en aparté, que l'étude du choix résidentiel invite à se distancier d'une lecture passéiste qui l'associe à l'imaginaire, les signes et les valeurs d'une régression, comme si on ne pouvait que « retourner au pays ». Comme si son image procédait toujours d'un regard porté en arrière. Comme si aller dans son pays, c'était toujours revenir. Comme si rentrer au pays ne pouvait être qu'un lieu de rétrospection, de remémoration et de rémanence. S'il y a de cela pour certains, la réalité contemporaine ne peut plus s'y réduire. Chez les MRE qui constitue le peuplement étudié, l'inverse opère plus fortement encore : la projection, le lieu de projet, le lieu d'avenir, de construction du devenir (pour les enfants, pour faire fructifier le capital...).

Si le peuplement est hautement différencié, il n'empêche également que les familles rencontrées se rejoignent par les aspirations qu'elles ont en matière de logement. Les familles propriétaires raccrochent assez souvent le projet résidentiel à leur désir d'ascension économique et misent, à un certain degré, sur la rente immobilière que celui-ci, à un moment donné ou à un autre, pourrait rapporter. Les motifs invoqués pour justifier l'établissement d'une distance entre la famille et les voisins sont la recherche de l'intimité, de l'anonymat, de la liberté de mouvement, de l'autonomie relationnelle, de l'indépendance économique... Ces valeurs représentent un pôle important de légitimation de l'éloignement spatial et social ordinairement nommé « tranquillité ». La recherche de tranquillité, qui résume donc beaucoup d'aspirations, est une affirmation récurrente de la part des périurbains rencontrés. On note que cette valeur a trait à l'individuation, et qu'elle constitue une priorité pour l'individu. Cette valeur a fini par se transformer en véritable logique d'action : elle devient opératoire étant donné qu'elle motive pour partie un déménagement en périphérie. Un quartier émergent, peu peuplé, loin du centre, avec une configuration urbanistique et architecturale relativement fonctionnaliste (rues larges sur un plan orthogonal, immeubles géométriques...) donne un sentiment de maîtrise de l'éloignement des relations et permet de « passer incognito ». Le langage employé par les Marrakchis confirme cette analyse : les habitants rencontrés utilisent un vocable particulier pour qualifier l'avantage du périurbain : *el-tikar*, cette confiance qui est directement en rapport avec la maîtrise de la distance dans le jeu relationnel.

Les habitants et les résidents présentent, pour la plus grande majorité d'entre eux, leur installation dans leur nouveau quartier de résidence comme un choix. Toutefois, la combinaison de leurs aspirations et les finalités qu'ils veulent donner à leur habitat (« leur intentionnalité ») se trouvent limitées à l'offre immobilière effective qui correspond à leurs moyens financiers. Car même s'ils sont solvables, que certains ont plus de moyens que d'autres (comme les résidents de la résidence Borj Ennakhil, par exemple), leurs ressources ne sont pas limitées. Toutefois, l'offre immobilière de Marrakech s'étant diversifiée (cf. Chapitre II, Chapitre III, Chapitre IV), les familles rencontrées trouvent où déménager, sur le mode ou non, de la variation saisonnière.

Dans ce chapitre, on a également vu que le décalage est palpable entre le rêve attendu du projet résidentiel et l'évidence du monde des choses : nature, bâtiment neuf et propreté ne transpercent que rarement le tableau des réalités matérielles. Comment ne pas penser qu'il y a autant de passions que de raisons dans ces projets résidentiels ? Désirs et passions ne sont pas des termes lancés à la légère⁶³⁶. Un quartier émergent régulier, parce qu'il est perçu comme neuf, propre et sûr, est donc

⁶³⁶ L'espace résidentiel s'associe d'ailleurs à l'expression de sentiments. Voici quelques propos qui l'illustrent : « Nous aimons ici car tout est nouveau. ». « Oh, une maison, c'est un engagement, ça ne se construit pas n'importe où ».

« aimable », comme d'ailleurs l'est aussi la façon « bien urbaine » dont il est de bon ton de se comporter entre voisins dans le périurbain, et en ces choses, le nouveau périurbain est donc « désirable ». Les *affects* ne sont, de la sorte, pas si loin du projet résidentiel comme la prégnance des stratégies économiques tend à le laisser penser. La mobilité résidentielle s'avère aussi une affaire d'attraction et de séduction. En paraphrasant J.-D. Urbain qui analyse l'attrait pour les résidences secondaires « à la campagne » en France, si l'investissement est économique, c'est parce qu'il est aussi affectif (2008). En conséquence, pour les populations étudiées, les signes et les symboles de ce qui est recherché dans l'habitat sont tout aussi importants que la réalité elle-même dans le choix du logement. Il faut qu'ils sentent touchés, affectés, par les propositions des opérateurs immobiliers. Or, ce saisissement des sens, des affects, est loin de s'opérer par les seules réalités physiques. L'évocation y compte pour beaucoup. On comprend, dès lors, pourquoi les promoteurs immobiliers accordent tant d'attention à proposer, comme on l'a montré dans les chapitres précédents, du « faux vrai haut standing », de la « vraie fausse houma » et de la « vraie fausse oasis » dans leurs opérations immobilières. Car, ce qui semble importer aux yeux des candidats au logement, c'est l'« idée » du haut standing que peut véhiculer une résidence avec piscine, que c'est l'idée de la houma que peut susciter une petite résidence de villas-éco, c'est l'idée d'oasis que peut suggérer un complexe résidentiel-touristique...

En effet, sans tomber dans un « subjectivisme sentimental » comme le recommande F. Lordon (2012), on peut dire que les multiples expériences, qui correspondent à la rencontre concrète des hommes avec les structures (familles, institutions étatiques, scolaires, économiques, médiatiques, etc.) qui les *affectent*, sont des forces de création des affects, à savoir *des émotions* (peur, joie...) à l'origine des désirs et des aversions chez l'individu. Les désirs et les aversions, l'attraction et le rejet, sont des forces motrices qui déterminent les individus à faire mouvement d'une certaine manière, à savoir de choisir ceci ou cela, d'agir comme ceci plutôt que comme cela. Car « *c'est d'avoir été affecté dans et par les structures que les individus ont désiré se comporter comme il se comporte* ». En effet, dans le Chapitre III et le Chapitre IV, nous avons mis la lumière sur la production institutionnelle des normalisations du bonheur à travers les discours fort médiatisés des promoteurs publics et privés et, d'une façon générale, les multiples efforts de ces derniers pour « adapter le produit logement à la cible classe moyenne » qui ont pour objectif de rendre les aménagements urbains et les logements produits désirables par les catégories sociales intermédiaires. Le discours des habitants orientés sur le désir de tel espace plutôt que tel autre montre à quel point ils ont été « affectés ». Et c'est en cela que le régime actuel néolibéral est particulièrement efficace⁶³⁷ : les

⁶³⁷ En effet, une des caractéristique du régime d'accumulation du mode de production capitaliste actuel est de fonctionner en grande partie sur la base du « consentement », c'est en tout cas ce que révèle les habitants rencontrés qui, à plus d'un

individus désirent ce qui a été rendu désirable par les institutions. De ce fait, si de nombreuses études sur les périphéries résidentielles réalisées dans le monde arabe, témoigne que c'est en habitant ces espaces que ceux-ci sont produits, nous souhaitons souligner ici que *c'est aussi en désirant* que les MRE, Marrakchis, Européens, Casawa... participent à fabriquer le nouveau périurbain marrakchi, à la fois sur le plan matériel et symbolique.

Mais si les mobilités résidentielles, appréhendées dans une perspective multi-scalaire, permettent de comprendre comment l'étalement urbain marrakchi se forme par le fait que des familles et des individus décident d'y acquérir et de louer des logements, la fabrication urbaine par le peuplement ne se résume pas à ces aspirations, et cette décision. Le processus s'opère également parce que les gens qui ont exercé leur compétence élective en faveur des zones résidentielles habitent ces dernières, se les approprient, etc. Il nous reste donc à clarifier si ces familles « vivent » dans ces quartiers et comment elles y vivent.

titre, témoignent de leur participation au régime capitaliste (par leur activité professionnelle, leur rapport au patrimoine, etc.), et qui disent avoir « choisi » leur logement, leur quartier, leur ville.

CHAPITRE VI

DES MODES D'HABITER PLACÉS SOUS LE SIGNE DE LA MOBILITÉ

Considérant que la ville se fait par l'absence et la présence des habitants, par leur façon d'évoluer dans les lieux urbains, de se les approprier et de s'y mouvoir, notre analyse sur le processus de fabrication des périphéries résidentielles de Marrakech par le peuplement se finira par une étude de la manière dont les habitants d'Ennakhil et d'El Izdihar⁶³⁸ vivent.

Une fois installés, comment vivent ces habitants ni vraiment riches, ni vraiment pauvres dans les nouveaux quartiers périurbains de Marrakech ? Quels sont les lieux qui constituent leur quotidien et les moments moins ordinaires de la vie de ceux qui composent ces familles ? Tous les membres d'une même famille ont-ils les mêmes pratiques de lieux ? Constate-t-on des similitudes dans les manières d'investir les lieux de vie ou a-t-on affaire à une série de singularités ? Comment se sont forgés les manières de vivre, le fait de désirer habiter, de pratiquer, tels ou tels lieux ? De fait, quoi que contenait le projet de déménagement, une fois effectuée l'installation dans la nouvelle résidence sise dans un quartier neuf et moderne, il s'agit d'y vivre. Toutefois, comme le souligne M. Stock à propos d'une étude de l'habiter à partir des pratiques touristiques, c'est qu'il existe, au-delà de l'observation des comportements semblables, des manières différentes d'être dans le lieu de résidence. En effet, en fonction des profils, des âges, et des intentionnalités vis-à-vis de l'espace habité, le temps de présence dans le lieu de résidence et le niveau d'engagement et d'implication diffèrent. En outre, certains habitants sont plus ou moins mobiles que les autres. Si l'habiter donne d'abord l'idée de stabilité, d'ancrage, d'appropriation de l'espace dans lequel l'habitant « demeure », en réalité, l'observation des modes d'habiter oblige à introduire les mobilités dans l'analyse tant le mouvement constitue le quotidien des enquêtés : travailler ici et résider là font partie des styles de vie les plus usuels ; en outre, les activités de tourisme et de loisirs y sont également fort présentes, toutes ces activités ont de communs d'inciter à multiplier les déplacements. Rien de surprenant toutefois, nombreux sont les auteurs occidentaux à s'intéresser aux nouvelles façons d'« habiter le monde » et à avoir mis en évidence, comme le géographe Olivier Lazzarotti que « *les sociétés sont devenues organisées par, avec et autour de la mobilité* » (2014, p.4). Toutefois, *La planète nomade*, pour reprendre le titre d'un ouvrage de Rémy Knafou qui porte sur ces questions (1998), est souvent étudiée avec un certain parti pris. Ce serait dans les recoins occidentaux de cette planète que la

⁶³⁸ Étant donné, comme nous l'avons déjà signalé, que nous avons rencontré de grande difficulté à enquêter auprès des habitants de Tamansourt.

mobilité serait choisie, et dans les pays du Sud de celle-ci, qu’elle serait subie. Nous verrons dans ce chapitre que les modes de vie mobiles ne sont plus l’apanage d’une certaine jet-set cosmopolite ou de migrants poussés à fuir leur pays, mais qu’ils touchent certains individus en situation sociale intermédiaire, à savoir une partie de ceux qui font partie du peuplement étudié.

Par *mode d’habiter*, nous entendons « *la manière dont une personne habite* » (Morel-Brochet A. et Ortat N., 2012, p.14) c’est-à-dire la manière dont les habitants pensent et pratiquent physiquement, métaphysiquement, symboliquement l’espace en général et les lieux du ou des milieu(x) de vie en particuliers. Le concept de mode d’habiter dépasse le cadre du logement, il s’entend « *au sens large – demeurer, mais aussi vivre ensemble, circuler et travailler, construire des relations de sociabilités quotidiennes* » (Berger M., 2012, p.7). Concrètement, nous appréhenderons dans ce chapitre l’habiter à la manière de M. Stock, à savoir « *l’habiter comme pratiques des lieux* » (2005, 2006). Cette conception envisage la relation d’une personne à son logement comme faisant partie d’un tout. En effet, nous pensons que les rapports différenciés à d’autres lieux de vie (de travail, de sociabilités, de récréation, de vacances...) trouvent leur place dans un processus d’interdépendance. De ce fait, c’est à un va-et-vient entre les échelles géographiques que l’étude des modes d’habiter nous conviera. C’est donc pour cette raison que l’analyse du mode d’habiter permettra de synthétiser l’ensemble des pratiques des lieux du quotidien et du hors-quotidien à savoir le logement, son environnement immédiat, le quartier et la ville dans laquelle celui-ci s’inscrit et les autres villes et régions qui font partie des pratiques des individus.

Nous avons choisi cette conception de l’habiter comme pratique des lieux, car nous observions des pratiques multi-résidentielles sur les zones d’étude, ainsi que des intentionnalités très variables en matière d’attachement au lieu de vie. Ces observations faisaient échos à ce que montrait M. Stock au travers ses enquêtes réalisées sur des individus très mobiles (dont des touristes). À l’instar du géographe, nous constatons que des pratiques du lieu de résidence étaient fréquemment temporaires ou multiples (double résidence, par exemple) et que, parallèlement, les lieux des pratiques quotidiennes (celles des loisirs, du travail, etc.) se multipliaient dans la vie des individus, et prenaient de plus en plus de « significations » (notamment identificatoires) pour ces individus. C’est la raison pour laquelle, dans notre contexte d’étude, l’habiter au sens de « pratiques au sein du lieu de résidence » aurait considérablement limité la compréhension du quotidien des nouveaux habitants des espaces périurbains marrochis, et de la manière qu’ils ont de *s’approprier* leur logement et le quartier de résidence. Il est évident en effet, qu’on ne vit pas de la même façon dans un quartier où l’on séjourne deux mois de l’année (éparpillés sur cinq séjours) que quand on y réside officiellement, et y habite tout le temps. A priori, la première situation confine dans une relative

posture de détachement vis-à-vis du lieu de vie temporaire, tandis que la deuxième, dans une posture d'attachement au lieu de vie permanent.

A propos de mode d'habiter, il nous faut spécifier que, en tant que géographe, nous avons souhaité privilégier ce concept à celui de mode de vie, car ce dernier, comme le dit N. Matthieu qui a de longue date choisi de travailler sur les modes d'habiter, « *tend à gommer la territorialité des faits (et des choses) et éloigne la compréhension des dynamiques socio-spatiales* » (2012, p.43).

Lorsque nous parlons d'*appropriations* spatiales, nous nous référons aux travaux de Navez-Bouchanine, sociologue spécialiste des questions d'habitat au Maroc : en effet, par cette notion, nous souhaitons mettre en évidence les capacités qu'ont les usagers d'organiser – ou de réorganiser – les espaces qu'ils pratiquent dans leurs activités quotidiennes, et extra-quotidiennes (2006, p.104). Si l'on met en regard les réflexions de Navez-Bouchanine et de M. Stock – spécialiste des modes de vie mobiles, nos enquêtes montrent que l'appropriation peut être mise en relation avec le degré d'investissement ou d'engagement dans l'espace « habité » (au sens large) ou, au contraire, avec le degré de mise à distance de celui-ci par les habitants et les résidents.

Dans les zones d'étude coexistent souvent des types d'habitats différents : immeubles, maisons « marocaines », villas-écos, et villas. Dans le Chapitre II, nous avons apparenté cette typologie architecturale à de *l'habitat intermédiaire*, car il va de pair avec un large éventail de prix immobiliers qui se situent, malgré leurs variabilités, dans la fourchette des tarifs « moyens » du marché du logement de Marrakech. La diversité de l'habitat intermédiaire introduit *de facto* une pluralité de modèles résidentiels de référence qui tranche avec l'apparente unicité du modèle « pavillonnaire » visible dans les espaces périurbains français⁶³⁹. Même si deux habitants vivent en périphérie, leur mode d'habiter ne peut, en effet, être tout à fait le même si, l'un habite un appartement, et l'autre une villa avec jardin – lequel peut nécessiter d'introduire des pratiques de jardinage dans son quotidien. À ce constat d'hétérogénéité du bâti, et donc des modèles résidentiels que l'on peut faire dans les quartiers périurbains de Marrakech, s'ajoute la diversité des origines géographiques des

⁶³⁹ En France, les formes résidentielles périurbaines classiques sont la maison individuelle en lotissement ou sur grande parcelle ou en mitage. Ce type d'habitat dont la caractéristique première est de reposer sur une faible densité bâtie est dit « modèle pavillonnaire » par de nombreux auteurs, tant il semble constituer un idéal résidentiel tenace chez une partie de la population française. Ce modèle a été étudié sous des aspects variés notamment par H. Raymond, N. Haumont et al. (1966), par M.-C. Jaillet (1982) et, depuis moins longtemps, par M. Berger (2001) ; M.-C. Jaillet (2004) ; L. Cailly (2007) ; Bossé A., Devisme L., Dumont M. (2007) ; R. Dodier (2009) E. Charmes (2011) ; M. Goyon, N. Ortat (2009) ; J. Rivière (2009), J. Debroux (2011), etc. Toutefois, les travaux les plus récents révèlent que le modèle pavillonnaire semble s'affaiblir. Ainsi, Laurent Cailly affirme que l'accroissement « *des difficultés économiques des classes moyennes, la raréfaction du foncier et les velléités économiques et environnementales des politiques publiques conduisent les promoteurs à proposer des « surcroûts de densité* » dans leur offre périurbaine et, par voie de conséquence, à remettre en cause le modèle pavillonnaire » (2014, p.76).

habitants et de leur milieu professionnel, ainsi que celle des parcours résidentiels, et celle de leurs intentionnalités vis-à-vis du lieu de résidence. Aussi, reposant sur cette série d’éléments qui pousse à considérer la diversité comme un principe structurant, nous avons tôt fait l’hypothèse que les modes d’habiter des habitants étaient très hétérogènes. En réalité, si les modèles résidentiels sont multiples du fait de la diversité de l’habitat, les modes d’habiter se rejoignent assez bien. La localisation à la périphérie, dans des zones résidentielles qui comportent peu d’activités économiques et de service, alors qu’elles sont habitées par de familles actives avec enfants, et des retraités qui souhaitent « rester dynamiques »⁶⁴⁰, contraint le peuplement, quasiment dans tout son ensemble, à une forte mobilité. Toutefois, l’appropriation de l’espace domestique et celle du péri-domestique font l’objet de variations qui sont introduites par la variabilité des formes de l’habitat et des « intentionnalités », celles-là mêmes que nous avons sériées dans le chapitre précédent.

Dans notre mémoire de Master II (2006), nous avons décrit les pratiques d’appropriation de l’espace, un peu à la manière de F. Navez-Bouchanine (1991), c’est-à-dire en partant d’une analyse de l’organisation et de la réorganisation de l’espace privé, puis de l’« espace limitrophe »⁶⁴¹, et ensuite des espaces communs, ensuite de l’espace public du quartier de résidence, et enfin des espaces urbains situés en dehors du quartier de résidence. Ce déroulé analytique se justifiait à l’époque, car nous avons principalement étudié les pratiques spatiales de familles de Marrakech qui comportaient beaucoup d’appropriation de l’espace logement et des espaces autour du logement. Mais, la prise en compte des profils des Nassara, Zmegria et Casawa dans notre thèse – lesquels témoignent, en principe, de plus faibles pratiques d’appropriation –, nous a fait privilégier une approche plus transversale qu’à celle choisie auparavant ; et ce, afin d’arriver à faire une synthèse des pratiques sans passer par le panorama de toutes les pratiques, pour tous les profils, pour tous les lieux pratiqués. La raison en est que notre objectif est de mettre en perspective les pratiques par rapport au processus de fabrication matérielles et immatérielles des périphéries urbaines marrakchias, et non d’exposer un catalogue de pratiques urbaines.

En outre, du fait de l’étendue possible de l’analyse à partir du concept de « modes d’habiter », ainsi que de l’analyse à partir du point de vue de l’individu pour lequel nous avons opté dans cette troisième partie – car dédiée à la place des citoyens ordinaires dans la fabrication urbaine, nous avons choisi d’arrêter le regard sur trois aspects des modes d’habiter. Ces aspects s’inspirent librement des

⁶⁴⁰ Selon l’expression de l’un d’entre eux.

⁶⁴¹ Terme que nous reprenons de F. Navez-Bouchanine pour définir les zones frontières et les limites de l’espace privé (1996, p.104).

axes d'analyse déployés par L. Cailly⁶⁴² lorsqu'il étudie la recomposition des modes d'habiter des habitants du périurbain tourangeau (en France), où certains d'entre eux sont amenés à quitter le « modèle pavillonnaire » pour un modèle d'habitat plus dense (2014).

Voici donc les axes transversaux ayant trait aux modes d'habiter qui seront abordés dans ce Chapitre :

- Le rapport des habitants aux différentes formes d'habitat intermédiaire (villa, appartement, villa-éco, maison marocaine moderne) et aux aménagements du quartier.
- Les relations sociales de proximité dans un contexte marqué par la mixité sociale.
- Les pratiques multi-scalaires de mobilité, pratiques *a priori* marquées par des différenciations d'origine géographique, d'âges et de sexe.

Une dernière section intitulée *Être habité par la multiplicité*, découlera d'une analyse transversale des trois axes précités.

A. LE RAPPORT PLUS OU MOINS DISTANCIÉ, PLUS OU MOINS ENGAGÉ, QUE LES HABITANTS ENTRETIENNENT AVEC LEUR HABITAT

En écho au sentiment de « choix » qui prévaut dans le discours sur le déménagement dans le logement périurbain, les caractéristiques physiques de l'habitat et du quartier habité sont souvent appréciées. Toutefois, cette satisfaction résidentielle globale est associée à quelques réserves.

1. Des espaces de satisfaction résidentielle ?

En principe, une famille, dont le projet résidentiel l'a conduit à acheter une maison en périphérie est marqué par l'intention de s'enraciner à Marrakech, investit dans son logement de façon plus conséquente qu'une famille propriétaire d'un appartement, laquelle compte généralement, acheter un jour ou l'autre une maison.

Le mode d'habiter de ces premiers est alors chargé de pratiques spatiales qui visent à imprimer leur présence dans le futur lieu de vie. Lorsque ces propriétaires ont auto-produit leur maison, l'activité qui consiste à créer, installer un chez soi, commence très en amont du projet résidentiel ; c'est, en tout cas ce que reflète un extrait de l'entretien avec Si H. : « À partir du moment où, avec ma femme et mon ami architecte, on discutait du plan de la maison, on a déjà commencé à se sentir chez soi,

⁶⁴² Les axes analytiques de l'article de L. Cailly peuvent être exprimés comme ceci : la perception des individus du périurbain par rapport au changement de modèle résidentiel ; la façon dont ces individus vivent les relations avec les membres des différentes strates des classes moyennes (propriétaires, locataires du parc privé, locataire du parc social) qui sont présents dans l'ensemble résidentiel dans lequel ils habitent ; les comportements de mobilité (2014).

dans la maison et à El Izdihar ». De ces propos découlent l’idée qu’une fois la représentation de l’habitat futur dessiné, l’appropriation affective émerge malgré l’inexistence physique du lieu. Celle-ci est souvent, pour les autoproducteurs, à la base d’un fort sentiment de satisfaction vis-à-vis de leur l’habitat.

Pour des logements déjà construits, comme c’est le cas des maisons vendues semi-finies bâties par Al Omrane à El Izdihar, à Tamansourt, et à Ennakhil (Photo 55) les habitants ont peint les murs intérieurs à leurs goûts, mis des grilles aux fenêtres ou installé des moucharabiehs en bois, (re)fait le crépi extérieur, ajouté une pergola, soigné l’installation de la parabole, posé un chauffe-eau solaire...

Cependant, certaines familles, qui comptent rester dans le quartier dans lequel elles habitent, n’ont pas toujours eu les moyens de réaliser tant d’aménagements, même si un souhait allant dans ce sens est exprimé : « Quand on aura de l’argent, on finira le carrelage, on mettra de la peinture, et beaucoup d’autres choses encore, j’ai plein d’idées », nous a précisé Madame K.L., secrétaire de 54 ans qui habite une villa-éco d’Ennakhil. En revanche, Madame Malika et de Monsieur Mohamed, qui sont propriétaires d’un appartement à El Izdihar, « et qui ne se voient pas y rester » – mais dont les moyens limités ne leur permettent pas pour le moment de se projeter ailleurs – n’ont, quant à eux, fait aucun réaménagement des murs et des pièces (si ce n’est d’y disposer tous les meubles nécessaires). Du coup, ceux-ci vivent dans un appartement qui laisse, somme toute, une impression d’être de facture « brute de décoffrage ». Les autres appartements que nous avons visités à El Izdihar disposaient, également, des décorations sommaires : peintures uniformes aux murs, absence de zellige, de boiserie, de décoration en stuc – ensemble d’éléments que nous avons souvent vu dans les maisons (et pas nécessairement que dans les villas). Leurs occupants nous ont abondamment détaillé ces améliorations alors que, dans notre guide d’entretien, aucune question particulière n’était prévue à ce sujet. Ce fait, en apparence anecdotique, prête à penser qu’il y a bien plus qu’un simple investissement matériel dans ces équipements ; il semble que si les habitants nous les ont fait valoir, c’est parce qu’ils ont pour objet de faire-valoir la maison, et de valoriser symboliquement ceux qui l’occupent.

En d’autres termes, pour ces habitants propriétaires qui se voient vivre longtemps dans leur logement, l’investissement matériel et symbolique du logement s’avère manifestement un élément fort de la satisfaction résidentielle, car il est l’accomplissement de quelque chose « de plus » que le projet résidentiel en lui-même, celui du projet de la petite famille qui vise à souder la petite famille. Ces observations font écho aux analyses de Bourdieu qui explicite pourquoi un projet de maison est, en soi, un motif de contentement : *« L’entreprise même, qui consiste à choisir ensemble une maison, l’aménager, la décorer bref en faire un chez soi, qu’on sent bien « soi » entre autres raisons parce on aime en lui les sacrifices en temps et en travail qu’il a coûté, et aussi parce que en tant qu’attestation*

visible de la réussite d'un projet commun accompli en commun, elle est la source toujours renouvelée d'une satisfaction partagée et est un produit de la cohésion affective qui redouble la cohésion affective » (1990, p.7-8).

Cependant, certaines familles, qui comptent rester dans le quartier dans lequel elles habitent, n'ont pas toujours eu les moyens de réaliser tant d'aménagements, même si un souhait allant dans ce sens est exprimé : « Quand on aura de l'argent, on finira le carrelage, on mettra de la peinture, et beaucoup d'autres choses encore, j'ai plein d'idée », nous a précisé Madame K.L., secrétaire de 54 ans qui habite une villa-éco d'Ennakhil. En revanche, Madame Malika et de Monsieur Mohamed, qui sont propriétaires d'un appartement à El Izdihar, « et qui ne se voient pas y rester », mais dont les moyens limités ne leur permettent pas pour le moment de se projeter ailleurs, n'ont, quant à eux, fait aucun réaménagement des murs et des pièces (si ce n'est d'y disposer tous les meubles nécessaires). Du coup, ceux-ci vivent dans un appartement qui laisse, somme toute, une impression d'être de facture « brute de décoffrage ». Les autres appartements que nous avons visités à El Izdihar disposaient, également, des décorations sommaires : peintures uniformes aux murs, absence de zellige, de boiserie, de décoration en stuc – ensemble d'éléments que nous avons souvent vu dans les maisons (et pas nécessairement que dans les villas).

Photo 55 Maisons semi-finies bâties et vendues par Al Omrane Marrakech et finies par les habitants



Maisons jumelées vendues à l’état semi-fini dans la résidence Borj Ennakhil, une résidence qualifiée de haut standing par Al Omrane qui en leur constructeur.



Maisons jumelées finies par leurs habitants (même résidence que ci-dessus, mais en 2009). Les finitions correspondent aux rajouts du crépi rouge d’un chauffe-eau solaire, d’une pergola, d’une porte moucharabieh, d’un portail en bois, de fioritures sur la façade ; des barrières en bois au balcon remplacent celles en ciment construites par Al Omrane Marrakech, et des claustras ont rajoutées pour camoufler le jardin. Clichés : E. Coslado.

En définitive, chez les propriétaires d’appartements, l’investissement matériel semble davantage dirigé vers le contenu du logement – « l’équipement », lequel est composé parfois de plusieurs salons, souvent de plusieurs télévisions, d’un ordinateur, d’un micro-onde, d’une climatisation, etc. – plutôt que d’un travail de décoration du contenant (Photo 56). Ils n’ont pas particulièrement évoqué que cela leur déplaisait, quoiqu’ils sont plusieurs à avoir spécifié que, « un jour », ils se verraient volontiers construire une maison pour l’aménager, et en organiser l’espace à leur goût. Cette réflexion donne à penser que l’aménagement et l’organisation de l’espace de leur appartement n’est pas tout à fait à leur goût.

Photo 56 Décoration sommaire d'un salon qui se trouve dans un appartement en propriété



À noter : une climatisation est installée (El Izdihar, 2007). Cliché : E. Coslado.

La grande majorité des locataires n'entreprennent qu'assez peu de travaux de réaménagements de leur habitation : dans leurs discours, la satisfaction vis-à-vis de leur habitat se réfère davantage au quartier de résidence plutôt qu'au logement lui-même, et cela par le fait d'un éloignement par rapport à la médina et à l'agitation urbaine. Par ailleurs, ils sont ravis d'avoir pu « louer plus grand », car les loyers sont moins chers dans un quartier périurbain que dans leur quartier d'origine.

Toutefois, il convient de signaler quelques nuances. Les Européens, qui sont le plus souvent locataires, investissent activement dans l'aménagement de leur lieu de vie. Toutefois, il s'agit là de ceux d'entre eux qui inscrivent dans leur installation à Marrakech une « intentionnalité » d'ancrage et non un seul usage saisonnier ou occasionnel (Chapitre V). Exemple : Viki, propriétaire d'un salon de coiffure en vogue à Tallinn (Estonie) et designer à Marrakech, est locataire d'un appartement à El Izdihar. Elle illustre : « *I broked the wall between two rooms, I now have a beautiful open space, and a Moroccan artist painted calligraphies on the wall of my living room* »⁶⁴³.

Pour les Européens rencontrés, le fait que le prix de la location soit faible – du fait d'une localisation en périphérie –, leur a permis de s'offrir des réaménagements. C'est en tout cas ce que nous a confié un couple de français rencontrés dans une résidence fermée d'Ennakhil : « L'avantage d'habiter en périphérie [par rapport à Guéliz], c'est que tu payes moins de loyer pour plus grand et comme ça,

⁶⁴³ J'ai cassé le mur entre deux pièces, maintenant, je dispose d'un bel *open space* ; un artiste marocain a également peint des calligraphies sur le mur du salon.

cela nous a permis d’améliorer le logement ». Ce couple a pu créer une sorte de « petit paradis oriental » [sic] dans une villa économique ; ils s’étaient inspirés d’un ryad dans lequel ils avaient séjourné à leur arrivée à Marrakech.

De fait, les anciennes pratiques touristiques de ces étrangers fondent en partie leurs modes d’habiter : l’imaginaire occidental de l’habitat oriental en général – et marrakchi en particulier – alimente les choix décoratifs des réaménagements (*tadelakt*, *bejmat*⁶⁴⁴, ferronnerie, salon marocain, etc.). Pour les Européens en question, la source d’inspiration se situe souvent dans l’expérience des maisons d’hôtes en médina, qui arborent à foison des références matérielles qui se veulent « traditionnelles, authentiques, historiques et locales ». Leur registre de discours porte sur l’ouverture vers l’ailleurs et l’altérité, qui résonnent avec les motifs avancés au sujet de leur projet d’installation à Marrakech (cf. Chapitre V). Les capacités créatives de ces nouveaux « migrants » du Nord s’ajoutent aux opportunités offertes par les artisans locaux : certains habitants créent leur propre modèle de chaises, de tables basses ou d’éviers, et les font réaliser par des artisans situés soit en médina, soit dans la zone industrielle de Sidi Ghanem, proche d’El Izdihar. Le fait d’habiter à Marrakech offre à leurs yeux une possibilité d’« expression de soi ». Et paradoxalement, c’est à travers la vision de la culture de l’Autre que ces gens fabriquent « un chez soi qu’ils sentent bien à eux ». Ces possibilités de réalisations singulières constituent donc un motif de forte satisfaction résidentielle pour les Nassara. Ici, contrairement à ce qu’observe Joëlle Bahloul dans une demeure judéo-arabe en Algérie, la résidence marrakchia n’est pas directement « *le refuge des générations antérieures* », mais plutôt le refuge d’un souvenir collectif diffus de l’orientalisme. En suivant cette auteure, la demeure des Nassara peut sembler confiner au « *déni symbolique de la migration, de la séparation et de l’expérience de l’étrangéité culturelle* » d’avec la société marocaine (Bahloul J., 1992).

Les Nassara ne sont pas les seuls à être en quête d’« *interprétations contemporaines d’un univers générique des Mille et une Nuits* » (Madoeuf A., 2012). Pour les périurbains marocains, qui ont l’intention de s’enraciner, l’habitat est le lieu idoine pour renouveler leur identité marocaine à travers l’univers matériel de la maison (Planche Photos 57). En témoigne cet extrait d’entretien avec le propriétaire d’une villa à El Izdihar :

« Voilà, nous avons trois salons dans cet espace. Le salon à la française pour regarder la télé. Le salon marocain avec les boiseries, un tissu quand même chargé, des incrustations en nacre. Oui, vous voyez, il y a aussi un travail de stuc sur le plafond. En face, voici mon petit salon Layalits⁶⁴⁵. Mon préféré. Disons c’est entre le traditionnel et le moderne. C’est semi-marocain. Non, je veux dire, c’est marocain moderne, comme nous quoi. La différence avec le

⁶⁴⁴ Carreaux en terre cuite.

⁶⁴⁵ Layalits est une chaîne marocaine de magasins spécialisée dans la literie, le salon et le linge de maison.

marocain traditionnel, c'est le choix des couleurs et surtout un tissu uni en *mobra* (en velours) et pas de *zerbia* (tapis) ». (M.H.)

Ainsi, les intérieurs font l'objet d'une savante composition d'objets modernes évoquant des objets traditionnels, qui voudraient rendre compte du « nouveau Maroc ». En somme, il s'agirait de la « marocanité »⁶⁴⁶ qui, en quelque sorte, ne « *serait pas réductible à une dialectique basique entre la tradition et modernité* » (Le Bris E., et al., 1987, p.241) ; et qui ne serait pas non plus une simple « occidentalisation » (c'est-à-dire une forme d'acculturation), mais plutôt le résultat d'une innovation agissant au sein même de la société marocaine, à partir d'objets et de techniques autochtones et importés.

⁶⁴⁶ Selon deux publicitaires marocains, H. Faridi (Diapason Communication) et N. Ayouch (Agence Shems) que nous avons rencontrés, le « vrai Maroc », celui dans lequel « la plupart de gens se reconnaissent », n'est ni strictement traditionnel ni moderne ; cette caractéristique identificatoire (basée sur un principe d'hybridation ?) est fortement pris en compte par les entreprises marocaines qui mettent des biens de consommation sur le marché marocains, et par les publicitaires qui conçoivent des actions marketings pour valoriser ces produits.

Photos 57 Salon marocain traditionnel (a), salon marocain moderne (b), salon à la Française (c)



(a) L'habitant considère que ce « grand salon marocain est chargé », du fait qu'il est réalisé avec un tissu « traditionnel » – car doré et abondamment décoré.



(b) Pour l'habitant, ce petit salon marocain est « moderne », car il est réalisé avec des tissus (de chez Layalits), qu'il considère comme moderne – en velour, aux couleurs sobres.

(c) Le salon est dit « à la Française », principalement parce qu'il comporte des fauteuils à dossier, une cheminée, et une télé.

Clichés : E. Coslado (El Izdihar, 2008).

Pour ceux qui possèdent une résidence secondaire (les Nassara, Casawa et Zmegria), l'aménagement du lieu d'habitation temporaire est l'occasion d'explorer les ressources de l'artisanat marrakchi. Et, en général, ils le font avec plaisir. Un grafiste Casaoui, qui a acheté une maison dans la résidence Borj Ennakhil I, nous présente fièrement le hall d'entrée de son lieu de vacances ; ce faisant, il insiste sur le travail des ferblantiers locaux, sans lesquels il n'aurait pas pu aménager l'entrée de la même façon. En effet, celle-ci comporte de nombreux éléments en fer forgé (dont certains sont sensiblement proches de la ferronnerie d'art) : la rampe d'escalier, le lustre, une petite table, un bougeoir et des chenets de cheminée. Cette mise en valeur de l'espace (qui demeure un lieu de vie temporaire à finalité récréative), grâce à l'emploi d'objets perçus comme « typiques » est, sans aucun doute, un motif de satisfaction de ces résidents secondaires. Cette manière « exotisante » de prendre soin de leur résidence secondaire semble être une façon, pour eux, de se couper de leur quotidienneté et de se récréer.

Photo 58 Hall d'entrée d'une résidence secondaire à Ennakhil faisant la part belle aux objets locaux en fer forgé



De g. à dr. : chenets, table d'appoint (le plateau n'est pas encore posé – il sera en zellige [mosaïque]), rampe d'escalier, lustre et bougeoir. Cliché : E. Coslado (Ennakhil, 2009).

La satisfaction résidentielle procède aussi du fait de vivre dans un quartier affichant les attributs physiques et symboliques de la modernité (larges voies distribuées selon un plan orthogonal, matériaux modernes de construction, etc.). Prenons le témoignage de Madame Malika : « Tu vois, le quartier, il est nouveau, d’ailleurs il s’appelle Il Izdihar. Il porte bien son nom : cela veut dire “développement”. Comme nous. On est des gens civilisés, modernes ». Ce propos montre que certains habitants cherchent, à travers le quartier qu’ils habitent, à exprimer qui ils sont, ou à montrer – ou démontrer – qui ils sont devenus (ou qui ils voudraient être).

Le nom du quartier choisi par l’ERAC Tensift semble donc rencontrer des besoins d’identification de personnes comme Malika qui, ayant grandi dans un milieu populaire traditionnel, sont à présent en situation d’ascension sociale et d’affranchissement de certaines valeurs traditionnelles. Manifestement, pour ces personnes « qui ont réussi », le fait de pouvoir maintenant s’identifier à un quartier résidentiel nourrit un sentiment d’appréciation de celui-ci.

À El Izdihar et Ennakhil, la présence dans le voisinage direct d’habitants de diverses nationalités, et de marocains « venant d’un peu partout », est souvent présentée comme un motif de satisfaction chez les Marrakchis. Cette population internationale augmente, à leurs yeux, la valeur du quartier qu’ils habitent, valeur que l’on pourrait qualifier de « résidentielle ». À l’inverse, les Nassara sont, en général, assez fier de vivre « au milieu des Marocains », et aiment se démarquer, comme nous le dira le retraité Jean (dit Jamal), de « tous ces Français qui vivent entre-eux à Marrakech ».

Aussi bien à El Izdihar, à Ennakhil qu’à Tamansourt, il est fréquent que les Marrakchis rencontrés projettent que le quartier qu’ils habitent sera, dans le futur, « bien aménagé » et « bien relié au reste de la ville ». Madame Malika nous dit encore : « Bon, ils n’ont pas fini de faire les jardins, mais ça va venir. Ça va devenir chic ». Un autre habitant d’El Izdihar : « Bientôt, il y aura une gare ici, on sera entre Marrakech et Tamansourt, finalement ce sera ici le centre de Marrakech ». Cette vision des aménagements urbains futurs semble créer dans le présent un fort sentiment de satisfaction. Cette projection rejoint souvent les arguments commerciaux des promoteurs immobiliers, qui mettent beaucoup en valeur l’environnement du quartier et son accessibilité au centre ville, afin de désamorcer les aspects perçus comme négatifs de la localisation périurbaine (cf. Chapitre IV).

Photo 59 Espaces publics non aménagés de la zone d'étude « Ennakhil »



De g. à dr. : résidence fermée Borj Ennakhil, route de Fès, terrain théoriquement prévu pour être aménagé en espace public, résidence fermée Al Firdaous, petit marché, mosquée. Cliché : E. Coslado (2011).

Toutefois, si en début d'entretien les résidents nous expriment généralement leur satisfaction quant à leur choix résidentiel, des avis plus négatifs sont formulés par la suite. Par exemple, Si H., propriétaire d'une villa d'El Izdihar se plaint des mauvaises conditions d'accès et de sortie du lotissement : « Finalement, je pense que j'ai mal choisi mon quartier. Je suis mécontent du quartier. Trop de passage sur la grande route. Il n'y a pas de feux rouges. Ma femme est obligée de partir 30 minutes plus tôt pour réussir à s'engager sur la voie ». D'une manière générale, l'absence d'aménagements des espaces publics (Photo 59) ou la défaillance des équipements publics sont mal supportés. Il est considéré qu'ils nuisent à la qualité de vie dans le quartier habité, et de ce fait, aux yeux des habitants, ils font baisser *la valeur des biens immobiliers* qui s'y situent et *la valeur que les habitants accordent à leur quartier de résidence en général* – ensemble de valeurs que l'on peut d'ailleurs énoncer comme étant *la valeur résidentielle*.

Finalement, même s'il y a des bémols, à El Izdihar et Ennakhil, les habitants se disent pour la plupart satisfaits de leur choix résidentiel ; en revanche, le sentiment d'insatisfaction est palpable dans les enquêtes que nous avons pu mener à Tamansourt. Un des épiciers de Tamansourt venu pour combiner son projet d'activité économique à celui du logement, nous dira ceci : « La vérité, à Tamansourt, on manque de beaucoup de choses. L'éclairage public. Des parcs. Oui, il n'y a pas de jeux pour les enfants. On aurait voulu mettre les enfants dans une école privée, mais il n'y en a pas ». Valorisant fortement la scolarité des enfants, cette famille qui souhaite s'arracher à son milieu social

d’origine se trouve frustrée. En définitive, son projet résidentiel n’a manifestement pas rencontré le « projet social préétabli pour les enfants », lequel trahit « la volonté de transmettre un capital social qu’il faut faire fructifier au plus vite » – pour le dire dans les termes de N. Smida qu’il emploie à propos de ses analyses de stratégies de promotions sociales à Tunis (2001, p. 71). Pour ces familles « déçues », la valeur résidentielle de Tamansourt s’avère plus faible qu’ils l’escomptaient. La cause en est probablement parce que leur projet résidentiel a été influencé par les effets d’annonce et marketing de l’opérateur Al Omrane. Ce n’est qu’après un laps de temps qu’ils ont pris conscience que les lieux « matériels » étaient autres qu’annoncés⁶⁴⁷.

2. S’ajuster aux défauts révélés par le logement et/ou le quartier d’installation et parfois, transformer la contrainte matérielle en opportunité sociale

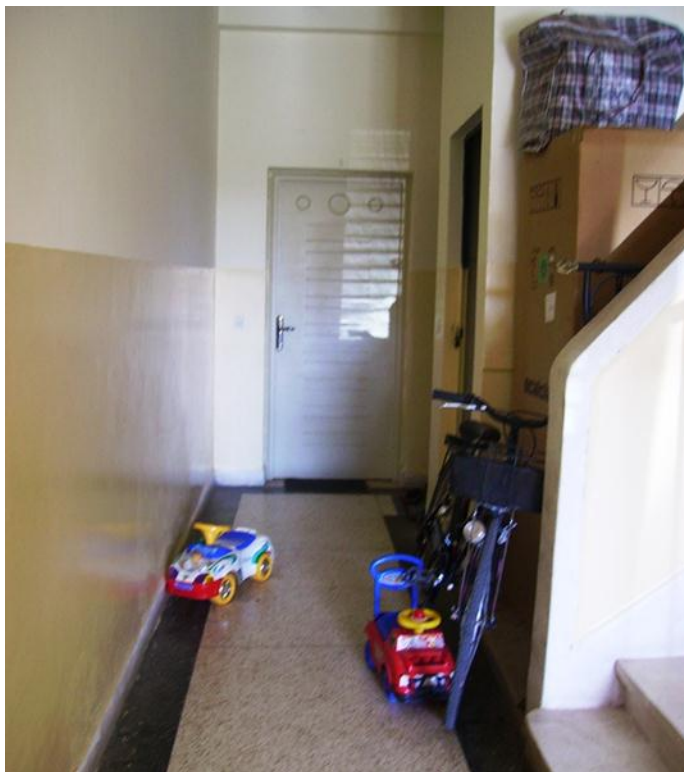
Dans bien des situations, l’insatisfaction liée à la nouvelle résidence se trouve modulée par des pratiques visant à trouver des formes d’adaptation ou des compromis. Celles-ci correspondent à une appropriation et une réorganisation de l’espace limitrophe, et/ou des espaces communs. Dans certains cas, ces comportements sont contraints, et représentent généralement plutôt un motif de mécontentement, mais il peut arriver qu’ils offrent des opportunités imprévues aux résidents.

Nous avons déjà dit que les locataires et les propriétaires d’appartement apparaissent, par rapport, aux propriétaires de maison beaucoup plus engagés dans leur cadre de vie. Toutefois, ceux qui y sont présents dans la durée, sont, peu ou prou, amenés à investir l’espace limitrophe, mais cela de façon temporaire et/ou modérée. Les habitants permanents des appartements sont souvent contrariés par la taille de leur logement (c’est d’ailleurs une des raisons pour lesquelles ils fantasment sur « la maison »). Certaines activités domestiques, qui prennent de la place, comme étendre le linge (ou comme ranger les poussettes, des cartons, et des jeux encombrants – Photos 60, Photos 61), nécessitent un peu d’organisation de l’espace habité. En effet, les concepteurs – contraints par les tailles limitées des appartements pour qu’ils puissent être vendus à prix accessibles – ont considéré que le linge (pour prendre un des exemples cités), une fois lavé, serait étendu sur la terrasse de l’immeuble. Ainsi, à chaque appartement, un recoin du plateau-terrasse, (et cela, sans que des barrières physiques soient installées pour délimiter les espaces de chacun). Toutefois, cette solution est moyennement satisfaisante pour les ménagères : certaines se plaignent du vol de linge, et c’est un grand motif de mécontentement, car elles n’ont alors pas d’autres solutions que d’étendre le linge dans une pièce de leur appartement – qu’elle considère déjà trop étroit (autour de 60 m²) ; de plus, des habitantes du rez-de-chaussée refusent de monter les quatri-

⁶⁴⁷ Ceci rejoint une analyse de J.-M. Ballout à propos des personnes vivant dans les logements sociaux construits par le promoteur Jamaï à Tamansourt (cf. Chapitre II).

étages (sans ascenseur), alors, elles installent des fils à linge dans les espaces communs situés au pied de la résidence, le long du mur de leur propre appartement. Toutefois, elle s'assure que le linge n'y reste pas suspendu trop longtemps, pour éviter d'avoir à subir les remarques du voisinage. Dans la catégorie de ceux qui habitent un appartement et qui ont décidé de s'y ancrer, certains se plaignent du caractère impersonnel de leur résidence. En conséquence, certains décident de mettre une touche personnelle en décorant sommairement l'entrée de leur logement. Ces appropriations restent toutefois limitées, étant donné qu'elles sont, théoriquement, interdites par le règlement de syndic. Ainsi, les divers éléments d'insatisfactions liés à l'espace-logement peuvent être à l'origine d'ajustements relativement discrets du cadre de vie par les occupants des appartements.

Photos 60 Occupation des couloirs des immeubles d'El Izdihar témoignant la taille insatisfaisante des appartements pour les habitants



Cliché : E. Coslado (2009).

Photos 61 Appropriations discrètes des espaces limitrophes dans les résidences d’immeubles d’El Izdihar



Clichés : E. Coslado (2008).

En ce qui concerne les habitants des maisons, ces ajustements des environs proches du logement, quoique prenant place sur des micros-lieux, peuvent s’avérer de plus grande ampleur, et aller jusqu’à devenir de véritables aménagements.

Par exemple, Si H., le commerçant aisé qui habite une villa d’El Izdihar, nous parle de l’évolution de son quartier : « Puisque [Al Omrane] n’aménage pas les trottoirs, entre parenthèse je ne sais pas ce qu’ils ont fait avec l’argent, j’ai fait des jardins et mes parkings. Vous aimez ? »

Il arrive que les espaces publics d’El Izdihar qui n’ont pas été aménagés par les pouvoirs publics, soient aménagés par les habitants eux-mêmes (ou leurs jardiniers, car ce sont souvent les personnes les plus aisées d’El Izdihar qui entreprennent ce genre de transformation). Ces interventions, parfois considérables en termes de transformation de l’espace, visent à améliorer l’environnement du lieu de vie, ou à augmenter la valeur du quartier résidentiel aux yeux des habitants (Planche Photos 62). Les espaces publics de type trottoirs et terres-pleins centraux se trouvent détournés à des fins fonctionnelles : par exemple, pour fournir un parking ombragé (Photos 62a) et pour renforcer la zone de protection qui sépare la maison de l’espace public (Photos 62c). Ils sont aussi réorganisés à des fins de distinction sociale : par exemple, la « grosse » voiture peut trôner dans le parking terre plein central public, et rester visible aux yeux de tous ; la « grosse » maison, quant à elle, se trouve davantage valorisée en étant noyée dans un écrin de verdure largement étoffé par les plantations sur le trottoir.

Photos 62 Aménagements de l'espace public par des personnes privées, à El Izdihar



(a) Ce parking privé aménagé sur l'espace public à El Izdihar permet de garer à l'ombre la voiture; laquelle est ici, semble-t-il, utilisée comme un signe extérieur de richesse.



(b) Le terre-plein central est en train d'être aménagé par un jardinier payé par les habitants d'une maison cossue. Celle-ci est bordée d'un mur sur lequel ont été posés des tessons de verre, et au pied duquel des arbres ont été plantés sur le trottoir (à l'extrême droite sur la photo). (c) Une autre section du terre-plein central aménagé par des habitants d'une villa.





(d,e,f) Dans ces trois photos, l’espace limitrophe de ces maisons de familles aisées est devenu un prolongement de l’espace privé, alors qu’il était théoriquement un trottoir accessible à tous (qui n’avait pas été finalisé par Al Omrane). Ces appropriations spatiales révèlent en soi un certain paradoxe. En effet, d’un côté, l’espace limitrophe accentue la protection

de la maison et rejette plus loin l'Autre – puisqu'il n'est plus vraiment aisé de longer la maison ; d'un autre côté, il est organisé de façon à mettre en valeur esthétiquement la résidence, afin que celle-ci soit mieux vue de l'Autre.



(g, h) Chez les familles moins aisées d'El Izdihar, les grilles aux fenêtres constituent des aménagements des espaces limitrophes plus modestes, mais tout aussi défensifs que chez les familles aisées. De surcroît, les arbres et les pots de fleurs sur le trottoir permettent d'améliorer visuellement l'environnement immédiat de la maison, et de se distinguer de ses voisins. Ci-dessous, l'aménagement paysager de l'espace public entrepris par une famille de MRE (vivant en Italie) permet de le privatiser et d'en faire une utilisation personnelle – et surtout d'empêcher une trop grande visibilité et la présence de tiers dans les affaires privées. Tous les clichés de la planche photos: E. Coslado (2008).

Si la faible densité est généralement recherchée et appréciée (cf. Chapitre V), elle peut aussi être à l’origine d’insatisfactions. Elles ne sont pas vécues comme particulièrement pesantes, car les diverses pratiques du mode d’habiter les atténuent. Par exemple, la professeure Madame Habiba – qui utilise son appartement comme pied-à-terre, considère que : « À El Izdihar, ça [le quartier] démarre, y a pas de vie. Et puis, les gens installent leur résidence secondaire ici, ils ne viennent que le week-end. Mais bon, pour moi ce n’est pas un problème, je vais beaucoup voir ma famille en médina ». Il en va de même pour un cadre de la fonction publique qui a une maison dans la résidence fermée Borj Ennakhil : « En été, ici, c’est trop calme. Il n’y a pas beaucoup d’habitations. C’est facile de rentrer. C’est pour cela qu’il n’était pas question pour nous de ne pas être dans une résidence fermée en habitant loin du centre-ville. Ici, au moins il y a un gardien ». En résumé, les habitants cherchent à atténuer les aspects négatifs de la localisation périurbaine, en mettant en place des solutions compensatoires.

Les désagréments pointés par cette population éduquée, relativement exigeante, et ayant souvent beaucoup d’attentes par rapport au logement qu’elle occupe et par rapport à l’environnement de celui-ci, sont parfois la cause de la mise en place de systèmes d’autogestion des espaces communs. Les syndicats de propriété existent et marchent plutôt bien. Ils reçoivent en moyenne 80% des paiements pour les cotisations mensuelles⁶⁴⁸, ce qui est « très satisfaisant », selon les présidents de syndicats rencontrés. De même, à Tamansourt, J-M. Ballout (2014) signale l’existence de l’Association des nouveaux arrivants de Tamansourt, dont l’objet est d’améliorer leurs conditions de vie ; elle a, après d’âpres négociations avec l’opérateur Al Omrane et la municipalité, obtenu de l’éclairage public et l’aménagement de placettes.

Toutefois, ce sont surtout les Marrakchis qui s’adaptent le plus aux désagréments rencontrés lors de leur installation dans les quartiers. En effet, ils ont pour la plupart un projet résidentiel marqué par une intention d’enracinement dans le quartier périurbain. C’est probablement la raison pour laquelle ce sont eux qui s’impliquent le plus dans le réaménagement de leur environnement résidentiel et des espaces publics du quartier de résidence : ils semblent plus engagés, concernés et impliqués dans la zone résidentielle. Ils s’avèrent donc en situation d’*insidness*, si l’on reprend les catégories proposées dans le chapitre précédent. Les Nassara, les Zmegria et les Casawa adoptent eux, en général, vis-à-vis du quartier d’habitation, une posture d’*outsidness*, plus distanciée, moins impliquée ; notamment, bien entendu, parce que leur présence est saisonnière, ou parce que l’horizon temporel de leur projet d’installation à Marrakech est plus court que pour la plupart des Marrakchis. Toutefois, les intérieurs des logements ne semblent pas répondre de la même logique

⁶⁴⁸ Qui se situent à une hauteur moyenne de 100 DH/mois.

d'insidness/outsidness. En effet, on a vu pour les Nassara – mais cela est aussi vrai pour les Zmegria et les Casawa –, qu'ils s'engagent dans la décoration et l'aménagement de leur espace privé, en donnant notamment une grande place à l'artisanat marrakchi. Cette décoration est l'occasion pour eux de flâner dans les souks de la médina, de chiner dans les échoppes, et de faire réaliser par des artisans des objets personnalisés. Ils investissent donc du temps et de l'énergie, et sont prêts à déployer des trésors d'ingéniosité pour décorer leur habitation à Marrakech, qu'elle soit principale ou secondaire. Ainsi, les habitants dont le projet résidentiel à Marrakech est marqué par le désir de s'ancrer dans la ville rouge, et ceux qui témoignent y posséder une résidence de vacances, se trouvent assez souvent dans une position d'insidness à l'intérieur de leur logement, et dans une position d'ousidness dans le quartier de résidence.

En revanche, les habitants qui ont un logement à Marrakech dans le but d'y avoir un pied-à-terre, s'engagent peu dans l'aménagement de l'espace privé, et cela quel que soit leur profil (Marrakchi, Zmegri, Casaoui ou Nasrani). Ces personnes ne se plaignent pas des inconforts éventuels de leur quartier (manque d'espace public, de commerces, etc.), et ne cherchent pas à transformer cette situation, ou à s'impliquer dans ce changement. Leur position d'ousidness semble se confirmer de l'intérieur de l'habitation jusqu'au quartier dans lequel celui-ci est situé.

B. ÉTABLIR DES RELATIONS SOCIALES DE PROXIMITÉ DANS UN ENVIRONNEMENT MARQUÉ PAR LES CLIVAGES SOCIAUX ET LA MIXITÉ

« Les rapports à autrui sont de plus en plus pensés sous le signe de la barrière et de la fermeture. C'est particulièrement le cas pour les tissus périurbains, où la menace des gated communities ne laisse pas d'inquiéter » (Charmes E., 2005, p.109). Malgré ce *« premier constat qui frappe celui qui parcourt les périphéries des grandes agglomérations »* (op. cit.), la fermeture physique et la distance dans les relations de voisinage, qui sont observables dans les quartiers que nous étudions, apparaissent somme toute relative : des degrés variables de porosités et d'échanges sont visibles, et dépendent de qui l'habitant souhaite se protéger, et avec qui il souhaite maintenir des liens.

1. Les nuances de l'évitement social et du repli résidentiel

D'une façon générale, autrui est considéré comme une source de problèmes. Son approche ou sa présence justifient des attitudes verbales et physiques de défense et de protection, qui sont plus intenses si *« la violence que constitue la présence de l'Autre est perçue comme forte »* (Navez-Bouchanine, 1996, p.107). En effet, les clivages sociaux que connaissent les zones périurbaines de

Marrakech⁶⁴⁹, car y sont contigus des douars (où vit une population pauvre) et des opérations immobilières (qui sont occupées par des habitants plus aisés), sont parfois mal vécus par les enquêtés : en effet, la présence, non loin de leur zone résidentielles, de personnes plus pauvres qu’eux induisent chez eux un sentiment d’insécurité.

L’attitude défensive et d’éloignement vis-à-vis d’autrui de certains habitants est particulièrement visible dans *les aménagements physiques* du secteur des « villas »⁶⁵⁰ d’El Izdihar. Un habitant d’une des villas nous dira, face à notre étonnement vis-à-vis du dispositif de protection de sa maison : « Oui, on a installé des fils barbelés. Oui, car les gens passent, on veut éviter les problèmes ». Et d’ajouter : « Habiter, c’est intime, quoi. Y a personne qui peut venir ». Dans la planche Photos 62, on a également montré que les familles aisées d’El Izdihar mettent des plantations sur le trottoir qui borde leur maison, ce qui contraint les piétons à marcher sur la rue. Navez-Bouchanine signalait que les espaces limitrophes, étant la « *prolongation du territoire des entités constituées en ménage* », font l’objet d’un « *marquage* » (1996, p.107). Dans cette perspective, le souci esthétique inhérent à ces aménagements peut être analysé comme une façon élégante de marquer la distance entre soi (une famille qui a réussi socialement) et les étrangers (l’Autre). La zone tampon entre l’espace privé et l’espace public semble d’autant plus renforcée que la maison ne se situe pas dans une résidence fermée ; en effet, dans ces dernières, nous n’avons pas observé de prolongation de l’espace privé sur l’espace limitrophe. Les aménagements physiques inhérents à l’opération immobilière de type résidence fermée, c’est-à-dire ceux construits par le promoteur immobilier, semblent donc suffire. Certainement, parce qu’ils sont renforcés par la présence d’un gardien, de jour comme de nuit. Il faut toutefois nuancer le propos car, dans les deux grandes résidences fermées de villas (Borj Ennakhil I et Borj Ennakhil II), nous avons noté que les occupants ajoutent, au système de protection de la résidence fermée, des éléments défensifs discrets, comme les grilles aux murs d’enceinte de leur maison, et de protection de leur intimité (des moucharabiehs) (Photo 63). On assiste, dans ce cas, à une surenchère des dispositifs de séparation avec l’Autre.

⁶⁴⁹ Qui s’oppose à l’« endogamie sociale » qu’évoquent M.-C. Jaillet et L. Rougé (2007, p.3) pour décrire l’homogénéité sociale qui se dégagerait des zones périurbaines des villes moyennes françaises.

⁶⁵⁰ Nous mettons des guillemets pour rappeler que c’est la manière dont les habitants désignent leur maison mais que, en réalité, ce sont des maisons mitoyennes ; il faut signaler qu’elles présentent des grands volumes (300 m² environ).

Photo 63 Quelques ajouts d'éléments de protection dans la résidence fermée Borj Ennakhil I



Les grilles au dessus des murs et devant les fenêtres, les ajouts de moucharabiehs derrière ou devant les fenêtres rendent l'espace privé, plus privé, et ce, alors que les maisons sont situées dans une résidence « fermée ».



Clichés : E. Coslado (2010).

Mais qui sont ces étrangers ? Qui est cet Autre dont il faut tant se protéger ? Il s’agit, en priorité, des personnes que l’habitant est susceptible de rencontrer dans l’espace public, mais qui n’appartiennent pas à la même « communauté de voisinage » (celle que constitue les membres du peuplement étudié). Le plus souvent, ces étrangers portent les stigmates de la « non-citadinité » et de la pauvreté, qu’on a déjà mis en évidence dans le chapitre précédent. Ces personnes sont parfois aussi des *itinérants* (des personnes qui n’habitent pas le quartier ou seulement très temporairement) – par opposition aux *résidents* ; ils n’ont en tout cas ni le statut de propriétaires, ni même celui de locataires du quartier. Certains d’entre eux se logent dans des baraquements situés au pied d’immeubles en construction, ou dans les terrains vagues ou les douars proches (Photo 64). Parmi eux, on trouve les paysans (les *fellahs*), des habitants des douars, et des maçons venus de la médina ou des *douars*⁶⁵¹ : les *fellahs* gardent quelques troupeaux de brebis et font sécher des peaux d’oranges provenant de la place Jmaâ el Fna, pour ensuite les envoyer à Casablanca dans des industries cosmétiques⁶⁵² ; les maçons construisent les maisons et les immeubles des quartiers ici étudiés ; les enfants des douars viennent jouer à proximité des résidences fermées, déambulant, courant sur les espaces publics qui tardent à être aménagés (ces jeunes observent les allers et venues de la population aisée qui habite non loin de chez eux). Pour rassembler ces trois catégories d’ « étrangers » en une seule entité, on peut ici utiliser la notion d’*outsider* telle que promue par H.S. Becker (1985). Si on le suit, la notion d’outsider *versus* insider souligne le fait que la situation économique et le comportement des outsiders ne sont pas conformes à la *norme* des *insiders* (ici, les habitants) ; ces derniers s’estiment en droit d’ériger leur comportement policé en étalon, compte tenu de leur position sociale favorable.

Les façons d’être et le contexte économique, social et professionnel des outsiders, les rendent, aux yeux des habitants (les insiders), très différents d’eux ; à tel point que les insiders adoptent envers les outsiders des comportements défensifs. Les tenues vestimentaires traditionnelles des femmes qui habitent les douars, leur manière de porter les enfants (sur le dos), et leur démarche (« fatiguée », nous dira Madame Malika) sont soulignées en tant que signes de différences d’appartenance sociale. Les outsiders sont également « étiquetés »⁶⁵³ : par exemple, on a vu dans le chapitre précédent que pour Madame Malika les maçons sont des clochards ; pour Madame F., une habitante d’une villa-éco d’Ennakhil, les « *drari dial douar dassrin chwia* » (« Les enfants du douar ils sont un peu méchants [mal polis et mal éduqués]»). Or, ce sont ces outsiders qui investissent le plus l’espace public, du fait que leurs activités quotidiennes s’y déroulent fréquemment : les enfants

⁶⁵¹ Information obtenue par un des gardiens d’immeubles.

⁶⁵² Information fournie par un *fellah*.

⁶⁵³ Pour H.S. Becker, la pratique d’ « étiquetage » fait partie des modalités d’existence des positions de l’outsider et de l’insider (1985).

jouent en dehors des douars, car les douars n'étant à peu près constitués que de ruelles étroites, ils apprécient de jouer dans les espaces publics (souvent non aménagés) des zones résidentielles. La présence de ces gamins amène les habitants à éviter de fréquenter longuement les espaces publics ; ils intiment à leurs enfants de faire pareil, et leur demandent de jouer dans les espaces communs des résidences fermées (ou d'immeubles). C'est en tout cas ce que révèlent nos observations dans les espaces communs à El Izdihar (Photo 66), et ce qui ressort de l'entretien avec Madame F., qui nous précise qu'« Il est interdit pour le petit d'approcher douar Tounsi. Là-bas, les enfants sont méchants, mal éduqués, même leur famille. Pour notre plus grand [enfant] c'est pareil : les gens de son âge ne vont pas à l'école... et moi, j'ai peur ». Dans ce comportement défensif, on peut lire le poids des affects – en particulier celui de la crainte – ; celle-ci est à ce point prégnante qu'elle oriente les choix des individus quant aux lieux à éviter.

« L'étranger » n'est donc pas le « voisin » direct, celui qui habite le quartier réglementaire : c'est celui qui ne fait pas partie de la même communauté de voisinage, du même « tri social » ; c'est-à-dire celui qui ne *peut* pas, compte tenu de sa condition sociale (de son capital social, économique et culturel), habiter dans le même ensemble résidentiel. En effet, le voisin de palier, celui de la résidence fermée et celui du quartier, ne font pas l'objet de la même mise à l'écart que les habitants des douars et les ouvriers qui viennent travailler dans le quartier résidentiel.

Photo 64 Femmes habitant douar Tounsi (Ennakhil)



À l'arrière d'une des résidences fermées d'Ennakhil, sur la ruelle qui débouche sur douar Tounsi. On notera le port de vêtements traditionnels (la djellabah). Sur la photo, il est possible d'apercevoir un bébé sur le dos de la première dame en partant de la gauche. Ce type de « portage » est un des signes que le maternage ne repose pas là sur les mêmes références que celui des habitantes des zones étudiées, lesquelles privilégient l'usage de la poussette pour se déplacer avec leur(s) enfant(s). Cliché : E. Coslado (2011).

Photo 65 « *Drari dial Douar* », enfants du douar jouant dans les espaces publics



Les enfants du douar Boun jouent dans l’espace public. Cliché : E. Coslado (Ennakhil, 2011).

Photo 66 Enfants d’habitants jouant dans les espaces communs fermés au public



En arrière-plan, l’axe routier qui mène d’un côté vers Assif (péricentre), et de l’autre vers la zone industrielle de Sidi Ghanem et Tamansourt. Cliché : E. Coslado (El Izdihar, 2010).

Dans la société marocaine traditionnelle, le voisin est considéré comme le prolongement de la relation de parenté. Son caractère quasi sacré est défini par des préceptes religieux, car les hadiths du Prophète relatifs au bon voisinage sont nombreux. Aujourd’hui, l’emménagement dans les zones périurbaines va souvent de pair avec un changement dans la conception des relations de voisinage. Il est, en effet, assez étonnant de constater que de nombreux Marrakchis ont, dans leurs relations amicales, des anciens voisins – qu’ils ont pour la plupart rencontré lorsqu’ils vivaient dans un quartier

populaire –, mais qu'ils comptent ne pas faire de leurs voisins actuels des amis. Le propos de Madame Habiba (enseignante universitaire qui habite en partie en médina), est assez emblématique du décalage qui existe entre les différents espaces de la ville concernant les relations de voisinage : « Moi, à El Izdihar, je ne rencontre pas les voisins, ça ne m'intéresse pas. Je ne vais chez personne ici, personne ne vient chez moi. J'ai mes occupations ailleurs ; en médina, ce n'est pas pareil, j'y vis depuis que je suis toute petite, les voisins c'est comme la famille ». Autre exemple : la femme de ménage d'un couple de docteurs, propriétaires d'une villa dans une résidence fermée d'Ennakhil, décrit les relations de voisinage d'une résidence fermée : « On n'a pas beaucoup de contacts avec les voisins, *hna machi chabbyin* (ici, ils ne sont pas populaires) ». En effet, dans le quartier périurbain, le voisin n'est plus le proche ou l'éventuel ami, mais il est de plus en plus l'inconnu. Comme le dirait N. Smida (2007, p.235) : « *Hier le voisin, parce que voisin, devenait l'ami, aujourd'hui, parce que voisin, il ne peut que rarement devenir l'ami* ». Dans les discours des habitants, les clichés anti-voisinage abondent ; le gardien d'une des résidences fermées d'Ennakhil : « Les gens d'ici, [dans les rapports qu'ils entretiennent entre eux] sont un peu comme chez vous ou en Belgique ou à Casa, ils n'échangent pas beaucoup ». Madame Malika, quant à elle, pense que « c'est mieux comme ça [l'absence de relations de voisinage] ; quand les gens vont chez vous, ça crée des problèmes ». Cette perception négative du voisinage n'est pas l'exclusivité des Marocains qui habitent les quartiers. Par exemple, un français d'une trentaine d'années, gérant d'un ryad en médina mais locataire d'une villa-éco à El Izdihar, nous a fait savoir que « quand [il] habitait dans un quartier résidentiel de la périphérie de Saintes, [il] ne mélangeait pas copinage et voisinage, de toute façon, [il] n'était jamais là sauf le week-end. Les voisins sont des gens imposés, ils préfèrent aller voir leurs amis ». L'estonienne considère, quant à elle, que la grande *valeur* du quartier d'El Izdihar ne réside pas précisément dans le fait qu'il y règne un climat d'anonymat et que l'espace privé est ainsi préservé d'un regard intrusif : « *The quartier [en français], is not what we call a quartier high class ; but you have privacy. That's the most important for me* »⁶⁵⁴. Cet atout compense à ces yeux le fait qu'El Izdihar ne soit pas un quartier chic.

À certains points de vue donc, les relations de voisinages perdent leur importance en termes de valeur sociale ; elles sont à la fois productrices de rencontres fréquentes et d'une impossible sociabilité. Le fort écho entre les propos des résidents marrakchis et ceux des Européens, confirme que le repli résidentiel et l'évitement social s'inscrivent dans « *un mouvement général de transformation des sociabilités que traverse la société moderne, qui se diversifient, se restructurent, deviennent plus anonymes et plus sélectives* » (Smida citant Mahfoudh, 1999). Toutefois, cette

⁶⁵⁴ On ne peut pas dire qu'El Izdihar soit un quartier chic, mais vous y trouvez l'anonymat, c'est ce qui compte le plus pour moi.

analyse appelle quelques nuances et dépend sensiblement de l’étape résidentielle dans laquelle se trouvent les individus concernés.

Photo 67 Scène de voisinage



Au pied d’un immeuble d’El Izdihar. À g., une discussion entre voisins ; à dr., le gardien lave la voiture d’un des habitants. Cliché : E. Coslado (2009).

2. De nouvelles formes de relations de voisinage

Pour ceux dont l’intention est de s’enraciner dans le quartier périurbain, ou pour ceux qui voient leur logement à Marrakech un lieu de vacances dans lequel ils souhaitent passer des moments détendus, la « *cordiale indifférence* » (Charmes E., 2005) qui transparaît en première analyse peut être nuancée. En effet, on observe dans les relations de voisinage de ces deux catégories d’habitants, une variation qui tend vers la « *cordialités bienveillantes* » (Cailly L., 2014). La courtoisie permet, d’une part, de garder des bons rapports et une atmosphère résidentielle agréable et, d’autre part, de bénéficier de certains effets de solidarité (Photo 67). Ainsi, Monsieur R., enseignant de 44 ans qui habite un appartement à El Izdihar, considère que dans sa résidence (dont il est le secrétaire du syndic) que : « Pour nous [ceux qui habitent dans l’immeuble], le voisinage, c’est important. On fait très attention aux respects mutuels, on ne veut pas de problème, ce n’est pas seulement bonjour-bonjour ».

Il semble que le statut social hiérarchise les rapports d’entraide de voisinage, module les formes de cordialité, et définit le terrain des échanges et de la solidarité. Une kiné qui habite une villa-éco

d'Ennakhil nous explique les nuances qu'elle apporte à sa manière d'échanger avec ses voisins : « Disons que je ne vais pas aller demander le sel chez le docteur en face, j'irais plutôt à côté [chez sa voisine qui est secrétaire médicale] ; chez le docteur, j'irais plutôt les voir si mon fils est malade, faut être logique ». Les habitants semblent moduler, ce qu'il demande et à qui il le demande, en fonction de leur propre statut et le statut professionnel de leurs voisins. Pour des choses banales (des objets du quotidien), on préfère demander à ses pairs, ou à des personnes qui sont considérées comme ayant un statut social inférieur ; et cela, afin de réserver les demandes spéciales, ou une chose qui revêt un caractère important, à un voisin qui a un statut social perçu plus élevé.

L'investissement dans les associations de gestion des immeubles (les syndics) se traduit inévitablement par une intensification de certaines relations de voisinages. Le syndic est souvent géré par une société extérieure qui organise des réunions avec le président et le secrétaire de syndic, ainsi qu'avec des représentants de chaque immeuble (pour une résidence d'immeubles). Ces personnes sont toutes des habitants et doivent se réunir occasionnellement et discuter de la gestion de la résidence, et des projets d'aménagement éventuels. Le verdissement des espaces communs (Photo 68) indique, par exemple, qu'il y a des coopérations fructueuses entre les voisins via ces syndics alors que, dans les discours, les rapports de voisinage sont dévoyés. De la même façon, à la Wilaya, le service des plaintes ne dénombre qu'une seule plainte de voisinage⁶⁵⁵ dans les trois quartiers étudiés, alors qu'elles se comptent en centaine en médina, une partie de la ville où, pourtant, les représentations collectives tendent à encenser la qualité des relations de voisinage (qui est nommée parfois « *houma* »).

⁶⁵⁵ Celle-ci correspond au désaccord des voisins vis-à-vis de l'installation d'une pharmacie dans un immeuble qui s'est fait sans l'accord du syndic de propriété contrairement au coiffeur (dans un immeuble voisin) ou au salon d'esthétique (dans une des résidences de villa-éco d'Ennakhil).

Photo 68 Des copropriétés fonctionnelles



Sur la première photo, on peut voir la liste des habitants membres d'un syndicat d'une résidence d'immeubles d'El Izdihar, lequel a été constitué à la suite d'une réunion organisée par une société de gestion de copropriété. Sur la deuxième photo, au premier plan, les vélomoteurs sont garés à l'ombre ; puis une « chaise » a été improvisée par le gardien ; en arrière-plan, se situent un jardin entretenu, et des cheminements soignés.



Le syndicat d'une résidence d'immeubles à El Izdihar a fait réaliser un aménagement pour les personnes handicapées, chose rare au Maroc.

Dans la même résidence d'immeuble que ci-dessus, cette installation pour protéger les scooters du soleil a été financée



par le syndic. En arrière-plan, des bouteilles de gaz vendues aux résidents par le gardien et l'une des chaises de ce gardien. Clichés : E. Coslado (2008).

Malgré les discours et les nombreuses études qui attestent le délitement des liens sociaux dans les quartiers périurbains, le voisinage direct n'est pas une source de tension notable dans les quartiers étudiés. Il est toutefois probable que ces rapports de voisinage globalement pacifistes tiennent au désir des habitants à maintenir un climat d'anonymat (de « tranquillité ») et ne souhaitent pas se faire connaître en portant plainte, par exemple. Le fait tient probablement aussi que les quartiers étudiés sont faiblement peuplés, et il n'est pas interdit de penser que des rapports plus conflictuels puissent advenir si ces zones périphériques devenaient plus occupées.

En outre, la communauté de voisinage comporte quelquefois un frère ou un cousin, qu'on a aidé (ou qui a aidé) à trouver le logement dans le quartier périurbain. C'est ainsi qu'un des habitants rencontrés qui a construit une villa à El Izdihar à commencer l'entretien sur son itinéraire résidentiel que nous avons réalisé avec lui en nous disant : « La contagion vient de mon cousin ». Avec la famille élargie voisine, les relations sont quotidiennes pour des raisons diverses qui s'égrainent dans le temps : on mange quelques fois ensemble, ou on y dépose les enfants, ou on fait les courses pour la famille voisine, ou l'on profite d'un trajet vers le centre-ville effectué par les uns ou les autres, ou l'on va « manger ensemble au Mc Do, tous ensemble ». Si le modèle patrilocal a perdu de sa validité, la théorie occidentale classique de la transition familiale (Parsons M., 1999), qui propose l'émergence

homogène d’une famille moderne nucléaire et restreinte, ne résiste pas l’investigation approfondie. S’il y a, comme on l’a vu à travers l’analyse du peuplement du nouveau périurbain de Marrakech, une tendance à la « nucléarisation » de la famille, les relations avec la famille élargie s’inscrivent néanmoins dans une structure de compromis souple entre : la famille conjugale de type occidentale, et la famille élargie de type traditionnelle. Les unités familiales autonomes, alors qu’elles sont traversées par les processus d’individuation et d’individualisation, s’intègrent dans un système résidentiel de nature sociale et spatiale plus large, et flexible, qui implique toujours, mais sur un mode différent, des relations d’interdépendance et de complémentarité (entraide et distribution) avec la famille élargie. En d’autres termes, si pour certains aspects, l’accentuation du processus d’individualisation prend le dessus sur les valeurs de solidarités communautaires et familiales, il n’en demeure pas moins que les ressources familiales sont mobilisées et déployées. Et celan, dans le but d’assurer la réussite du projet résidentiel, lequel s’insère, on l’a vu, dans un projet bien plus vaste : celui de la promotion sociale de la « petite famille » (Coslado E, 2008 ; Semmoud N., 2010).

Les Nassara et les Zmegria qui sont présents temporairement (parce qu’ils ont une résidence de vacances à Marrakech) sont particulièrement attentifs à établir et conserver des bons rapports de voisinage. Ils cherchent en effet à « être bien vus » en se montrant concernés par ce qui se passe dans leur résidence, sans toutefois paraître intrusifs aux yeux des voisins. L’expérience « du pays » pour le Zmegria et « de l’ailleurs » pour les Européens qui sont présents de temps en temps dans ces quartiers structure grandement leur façon d’envisager les rapports de voisinage. Ces individus qui viennent en période de vacances, dans l’idée de passer un bon moment à Marrakech, ont généralement une vision positive des Marrackis, qu’ils considèrent comme chaleureux, concernés, et sympathiques. Cette idée qu’ils ont des Marrakchis, il la projète, semble-t-il, sur leurs voisins immédiats, ce qui les met en disposition favorable pour entretenir de « bonnes relations de voisinage ». Ces Zmegria et Nassara voient dans les rapports de voisinage, une façon de s’imprégner du Maroc, de s’y intégrer le temps de leur séjour. Ainsi, un retraité français nous dira que « c’est en vivant avec les gens qu’on apprend pleins de chose sur le pays, on ne voulait pas être dans un logement entre français comme à Targa ». Il a donc préféré s’installer dans un quartier où les Européens ne vivent pas entre eux, comme cela s’observe dans certaines résidences fermées de villas qui foisonnent à Marrakech. De plus, le temps libre – propre à la période vacancière – les rend disponibles pour pouvoirs échanger avec les différents occupant de leur résidence marrakchia comme les voisins, les gardiens et les femmes de ménage (« Puis, on a le temps quand on est ici pour discuter avec les voisins et les gardiens... », nous ont dit des Zmegria qui habitent une villa-éco d’Ennakhil). *

Un facteur d'activation des relations de voisinage, entre les habitants temporaires et permanents, est que les premiers sont rassurés de la présence des deuxièmes pendant leur absence : par exemple, un fils d'émigré marocain vivant à Paris dans une villa-éco d'El Izdihar, insiste sur le fait que « que quand on part, on aime bien savoir que les voisins surveillent notre maison ». C'est ainsi que les Zmegria qui possèdent des villas économiques, dans lesquelles ils viennent une fois l'an, se trouvent suffisamment rassurés pour laisser leur voiture toute l'année dans la résidence fermée (Photo 69). Ainsi, les relations de voisinage se trouvent renouvelées par les nouvelles configurations de la mobilité résidentielle (nouvelles, parce que devenues plus fréquemment multiscalaires), qui font s'entrecroiser sur un même espace de résidence des habitants permanents et temporaires.

En somme, ces Zmegria et Nassara qui vivent temporairement à Marrakech tendent plutôt à s'investir socialement dans leur environnement immédiat (mais on l'a vu plus haut, pas physiquement – mais ils le font à l'intérieur de leur logement) ; comme si, dans leurs manières d'être, ils cherchaient à atténuer leur position d'outsiderness, pour passer le meilleur séjour possible à Marrakech, et/ou s'enrichir culturellement, et en définitive, à faire rencontrer leur intention de départ (« avoir une résidence secondaire à Marrakech pour se récréer »), avec leur réalité.

Photo 69 Certains MRE comptent sur le regard des voisins et des gardiens pour laisser pendant plusieurs mois leur voiture sur le parking privé de leur résidence



Cliché : E. Coslado (El Izdihar, 2008).

Quelles que soient les stratégies résidentielles, les intentions vis-à-vis du lieu de vie à Marrakech, les enfants sont un facteur de rapprochement avec les voisins. Dans les quartiers étudiés, les enfants ne jouent pas dans les espaces publics, mais dans les espaces communs, comme les jardinets qui sont situés entre les immeubles, ou dans les bacs à sable ou les bords de la piscine, dans le cas des résidences fermées. Les enfants des Nassara jouent avec ceux des Marrakchis et Zmegria , sous l’œil bienveillant d’un des gardiens de leur résidence (Photo 70). Ces jeux permettent que les habitantes (qui demeurent plus disposées à s’occuper de leurs enfants) soient amenées à se cotoyer dans les résidences d’immeubles et de villas économiques.

Photo 70 Des enfants jouent dans le bac à sable de la petite résidence fermée d’El Izdihar



Une petite fille française (en avant plan) joue avec sa voisine marrakchia. Cliché : E. Coslado (2007).

Photo 71 Lieux de rencontre dans les quartiers périurbains



Un « grand café » sur la route de Safi, à l'arrière une résidence fermée de villa économique (El Izdihar, 2008).



Snack sur la route de Fès à proximité de la résidence Borj Ennakhil I (2010). Les jeunes filles assises sont deux étudiantes en architecture qui nous ont accompagnée pour réaliser une série d'entretiens avec les habitants. On peut observer que les clients habituels sont des hommes (dont celui, en avant plan, habite une des résidences fermées, et l'autre, en arrière plan, le douar Tounsi). Clichés : E. Coslado.

En parallèle, on observe que les hommes échangent dans les cafés ou les snacks de proximité (quand il y en a, comme à El Izdihar et Ennakhil) et ce, indépendamment des intentions résidentielles et des milieux sociaux dans lesquels évoluent les familles rencontrées. Là, se côtoie une clientèle hétérogène, mais essentiellement masculine composées d’habitants du quartier, d’ouvriers de la zone industrielle, de maçons des chantiers, d’habitants de douars, de gens de passage – puisque les cafés et les snacks d’El Izdihar et d’Ennakhil sont sur le bord de grandes routes passantes.

). Les sociabilités se font sur le mode informel, dans un contexte où le contrôle social est relativement relâché ; certains habitants nous ont dit s’y rendre « pour des relations de travail », ou pour « faire une pause dans la journée ». Ces lieux sont des espaces interfaces entre vie passante et vie habitante. Nous y avons nous-même rencontrés plusieurs habitants, qui s’y montraient plus disponibles pour répondre à nos questions que lorsque nous étions à proximité de chez eux. En somme, ces cafés et ces snacks assurent un certain brassage social, mais non de genre (excepté pour les clientes européennes, et les situations particulières).

En outre, il y a El Izdihar un « grand café » où nous avons rencontré plusieurs habitants. D’une manière générale, le grand café est une composante centrale de l’espace public dans le monde arabo-musulman, un archétype des lieux de sociabilité masculine. Toutefois, leur présence est inhabituelle dans un quartier résidentiel périphérique à Marrakech, car ils sont surtout localisés dans les quartiers centraux très fréquentés comme à l’Hivernage, au Guéliz et en médina. La présence de grands cafés à El Izdihar participe à la valorisation de ce quartier, et témoigne probablement que l’espace urbain de Marrakech est en train de connaître un éclatement (supplémentaire⁶⁵⁶) de ses centralités.

Souvent dévoyées dans les discours, les relations de voisinage périurbaines n’en demeurent pas moins réelles pour certaines catégories d’habitants, et en définitive, certaines catégories d’espace. Parmi ceux qui souhaitent s’enraciner, on observe une implication conséquente dans les syndicats de copropriété qui obligent, *de facto*, de « faire de la relation » de voisinage (comme trouver des compromis pour réaliser tel ou tel aménagement, ou réorganiser le jardin commun, par exemple). Le fait est à souligner tant il ne semble pas courant au Maroc (ce que soulignent, d’ailleurs, les habitants eux-mêmes). Ensuite, parmi ceux qui possèdent une résidence secondaire à Marrakech, nombreux sont ceux qui se montrent particulièrement attachés à faire des efforts d’intégration dans leur

⁶⁵⁶ On a souligné dans le Premier Chapitre, les différentes polarités qui structurent Marrakech, avec un premier duo de centres, situés en Médina et à Guéliz.

résidence ; ils aiment discuter sur les habitudes locales, où l'on trouve telle ou telle chose, en bref, ils cherchent délibérément le contact avec leurs voisins pour se sentir intégrés ; autrement dit, ils s'emploient, dans leur furtive quotidienneté à Marrakech, à rendre familier ce qui leur est étranger. Chez les autres catégories (ceux qui sont dans un projet d'ancrage ou de pied-à-terre), on observe qu'ils sont plus distants vis-à-vis des rapports de voisinages, quoique les activités des enfants dans la résidence, et la pratique des cafés du quartier par les hommes, conduisent certains d'entre eux (les femmes d'un côté, et les hommes de l'autre) à se cotoyer. Ainsi, cette cohabitation peu probable de profils multiples, conjuguées à une coprésence de projets résidentiels divergeants, est manifestement à l'origine de rapports de voisinage originaux, pour ne pas dire, inédits. Il est, d'ailleurs, assez curieux d'observer que c'est, dans les ensembles ouverts composés de villas et de maisons marocaines modernes, que les comportements sont les plus défensifs, et les plus tournés vers ceux qui sont connus (les membres de la famille élargie) ; et c'est, finalement, dans les résidences fermées et les résidences d'immeubles que les relations de voisinage semblent les plus intenses⁶⁵⁷. Toutefois, cette alchimie ne serait probablement pas à l'œuvre sans la présence d'acteurs d'intermédiation.

3. Les bonnes et les gardiens, un rôle de médiateur social

« J'aime beaucoup les gardiens, ils sont très serviables, très sûrs » (Jean dit « Jamal », retraité français originaire de Toulouse, ancien commerçant, propriétaire d'un appartement à El Izdihar)

Dans ces quartiers, certaines relations sociales qui sont en apparence « marginales » s'avèrent, en réalité, « centrales » dans les modes d'habiter. Il s'agit des relations avec les « bonnes », comme les habitants les appellent, et avec les gardiens de rues, de résidences ou de maisons. La faible disponibilité des membres de la famille marrakchia pour s'investir dans la vie du quartier, car ils travaillent beaucoup, et la part de méconnaissance des usages locaux, pour les *Zmegria* et les Européens, laissent la place à d'autres acteurs, pour jouer le rôle de relais entre l'extérieur (le monde public) et l'intérieur (le monde privé). Les femmes de ménages assurent cette fonction de relais en apportant les informations sur la vie du quartier, et en se chargeant de régler les problèmes avec les tiers. Elles assurent la relation avec les petits commerçants du quartier, ou du bord de la grande route, ainsi qu'avec les habitants des douars alentours, lorsque leur « patron » souhaite faire un recrutement temporaire. En effet, il arrive assez souvent, chez les habitants aisés propriétaires des maisons cossues d'El Izdihar et d'Ennakhil, qu'ils souhaitent embaucher un manouvrier ou un jardinier pour des travaux d'appoints.

⁶⁵⁷ Il faut toutefois nuancer le propos car, dans les deux grandes résidences fermées de villas (Borj Ennakhil I et Borj Ennakhil II), nous avons noté que les relations de voisinage étaient très faibles et que les personnes ajoutent au système de protection inhérent à l'opération immobilière, d'autres éléments comme des grilles aux fenêtres et aux murs.

Les gardiens assurent le même rôle, en l’absence de femmes de ménage, c’est-à-dire dans le plus souvent des cas. Ils gèrent le recrutement d’un jardinier et, aussi, d’une femme de ménage temporaire, mais ils leur arrivent aussi de prendre le rôle de jardinier pour une courte durée. Les gardiens d’immeubles ou de résidences fermées gardent un œil bienveillant sur les enfants ; ils n’hésitent pas à recadrer leur comportement quand nécessaire, les parents leur laissent cette possibilité, voire le leur demandent explicitement. De plus, les gardiens savent se rendre disponibles pour orienter les *Zmegria* et les Européens dans leurs diverses démarches, lesquelles se trouvent souvent contrariées, du fait de l’incompréhension qu’ils ont du « système local »⁶⁵⁸. Les gardiens discutent volontiers avec eux des us locaux, à l’aide d’un voisin qui fait office de traducteur pour l’occasion, lequel voisin serait probablement moins loquace sans la présence des gardiens. Les gardiens s’occupent également de chercher des locataires ou sous-locataires aux nombreux logements qui sont libres une partie de l’année ; de recevoir et de surveiller les ouvriers qui font des travaux en l’absence des propriétaires ; de faire installer les compteurs ; faire venir une femme de ménage, avant l’arrivée des vacanciers-résidents, etc. Les *Zmegria* et les Européens ne tarissent pas d’éloges sur les gardiens, ceux-ci opèrent comme des traits d’union entre les différents éléments qui participent de la mixité sociale et du « brassage résidentiel » de ces quartiers.

On peut risquer l’hypothèse, que l’importance de la place prise par les gardiens et les femmes de ménage auprès des MRE et des Européens, trouve son explication dans la transformation actuelle des régimes migratoires Sud-Nord. Ceux-ci semblent participer de l’évolution des modes d’habiter à Marrakech, qui entraîne de nouvelles formes de cohabitation entre les Marocains, les *Zmegria*, et les Nassara, dans des lieux aussi insolites que des quartiers périurbains de production de masse.

En effet, à la lumière des travaux sur l’évolution et les transformations des pratiques migratoires, il apparaît que les émigrés marocains cherchent un logement au Maroc non plus là où vit leur famille d’origine, mais là où leurs enfants ont envie de passer leurs vacances : ils n’ont donc plus, pour la mise en œuvre de leur projet immobilier, et pour gérer les contingences de la vie locale, leur soutien « traditionnel » qu’ils bénéficiaient dans leur village dont ils sont originaires.

Quant aux Européens, à la différence des « colons », puis des « coopérants », puis des « expatriés » qu’ils ont été dans les périodes de migrations Sud-Nord précédentes (Terrazzoni L., p. 9), ils « *négocient aujourd’hui eux-mêmes, sans médiateurs institutionnel ou économique, les conditions de leur déplacement vers le Maroc* ». « *Ni les transactions immobilières, ni les travaux qui suivent, ni l’embauche de personnel, ou l’ouverture d’une ligne téléphonique, ni les formalités bancaires et*

⁶⁵⁸ Les *Zmegria* s’étonnent souvent de ce fait, ce qui les amène parfois à faire état, dans les entretiens, de leurs frustrations vis-à-vis de ce qu’ils nomment « le système marocain », qui s’avèrent beaucoup plus complexe qu’ils ne se l’étaient imaginé, à partir des bribes d’un souvenir lointain.

administratives » n'est facilité par l'État « émetteur » ou l'entreprise « protectrice » (Terrazzoni L., p. 9 ; Rivet D, 2012). « Tous doivent trouver les moyens de régler ces problèmes du quotidien. C'est donc dans une négociation quotidienne avec la société marocaine qu'ils sont ».

Ainsi, pour ces profils, les bonnes et les gardiens assurent un rôle de facilitateur de l'installation de ces acteurs issus des nouvelles formes de migration ; ils prennent la fonction de « médiateur », voire même de « courtiers » dans certains cas. Leur fiabilité, pour ne pas dire leur moralité⁶⁵⁹, sont souvent à la base de l'instauration du climat de confiance qui règne dans les rapports de voisinage qu'entretiennent les nouveaux arrivants non-marrakchis. Ainsi, les nouvelles pratiques migratoires semblent avoir une influence sur la manière d'habiter le périurbain marrakchi, et d'une façon générale pour le dire à la manière de M. Stock, d'une nouvelle façon d'être dans et de faire avec le lieu de résidence, aussi temporaire soit-il.

C. LES PRATIQUES MULTI-SCALAIRES DE MOBILITÉ

Les pratiques de mobilités spatiales quotidiennes des habitants permanents et temporaires des nouveaux quartiers périurbains marrakchis s'inscrivent dans le nouvel ordre des mobilités qu'observaient déjà en 1995 des géographes comme P. Signoles et R. Escallier à l'échelle du Maghreb et que relate Nora Semmoud dans un article récent intitulé *Mobilités résidentielles, pratiques de mobilités et constructions territoriales en périphérie(s) des grandes villes* : « Tout aussi significatifs des mutations socio-spatiales sont les mouvements locaux de population, pour l'essentiel liés aux processus de desserrement des centres-villes et de périurbanisation constatés dans les grandes villes. Ainsi le fonctionnement des systèmes de mobilité est-il de plus en plus complexe : migrations internes et externes, mouvements ordinaires et répétitifs se combinent les uns aux autres » (2010, p.15). Nos enquêtes auprès des habitants du nouveau périurbain marrakchi témoignent, en effet, que les mobilités interurbaines et intra-urbaines « montent en puissance et en complexité » (Semmoud, *op. cit.*).

Comme l'ont aussi montré les études, réalisées en France, sur les espaces périurbains habités par des classes moyennes (Jaillet, 2004, Estebe, 2002, Cailly, 2007, etc.), les mouvements pendulaires – les déplacements domicile-travail – que nous avons pu observés, structurent fortement les modes d'habiter des périurbains, car ils sont nécessaires pour la réalisation de leurs activités quotidiennes,

⁶⁵⁹ On reprend à notre compte une analyse de J. Schmitz (2008). Ce spécialiste des migrations internationales (à partir de terrains africains) rappelle la composante « morale » des fonctions de courtage et de médiation en situation migratoire. Dans les configurations de migration visibles sur les quartiers étudiés, il semble que ces fonctions sont en partie occupées par les gardiens des résidences fermées ou des immeubles.

étant donné que le quartier de résidence est situé en périphérie. Toutefois, ce tableau de mode de vie « mobilitaire » – classique chez les périurbains – est à nuancer : si l’habitant travaille dans le quartier où il réside, il effectue moins de déplacement ; il en va souvent de même s’il dispose de moyens limités (moyens financiers/moyens de transport). La place qu’occupe la mobilité dans le mode d’habiter est de plus en plus grande si, pour des raisons diverses (professionnelles, de loisirs...), l’habitant est amené à se déplacer souvent ; et plus encore, si ce dernier est multi-résident, c’est-à-dire qu’il dispose de plusieurs logements dans lesquels il vit par intermittence. *In fine*, la mobilité s’avère un indicateur assez parlant des différents modes d’habiter que l’on retrouve chez les différents membres ni vraiment riches, ni vraiment pauvres, des périphéries résidentielles règlementaires de Marrakech.

1. Un « habiter périurbain » à Marrakech : la place prépondérante des déplacements domicile-travail

À quelques exceptions près, les déménagements vers la périphérie n’ont pas entraîné chez les résidents, c’est-à-dire ceux qui ont pour lieu d’habitation principal leur logement à Marrakech, un changement du lieu de travail ou de scolarisation des jeunes et des grands enfants⁶⁶⁰. Les actifs qui résident à El Izdihar et à Ennakhil travaillent dans les quartiers centraux (Guéliz, médina, Hivernage) ou le péricentre (Amerchich, Azli, Daoudiet...) ; de ce fait, s’y rendent quotidiennement. Quelques fonctionnaires, comme les instituteurs, travaillent 4 jours par semaine dans d’autres villes où ils se rendent par le train ou en autocar : ces navetteurs ont donc des déplacements quotidiens plus longs, et contraignants, car ils doivent combiner plusieurs modes de transport.

Les « habitants-commerçants » sont les plus stables spatialement, ils passent la majorité de leur journée dans leur quartier de résidence puisqu’ils y travaillent, car leur commerce est, souvent, joint à leur logement (ou à proximité). À El Izdihar, les habitants ayant des salaires autour de 3 000 DH des immeubles, à savoir ceux qui ont les revenus les plus faibles de notre échantillon, nous ont indiqué leur souhait de travailler moins loin, ou dans le quartier dans lequel ils habitent, afin d’éviter : « de perdre de l’argent et du temps dans les transports et pouvoir plus se consacrer à la famille ». Malgré ce désir, vu l’état du marché de l’emploi, aucun des habitants n’a pris le risque de quitter son travail pour en trouver un à proximité. Madame Malika, laborantine, qui s’est retrouvée sans emploi dans la même période que son déménagement, continuait à prospecter auprès de pharmacies éloignées de plusieurs kilomètres d’El Izdihar alors que cet éloignement « ne lui convenait pas ». Pour ces

⁶⁶⁰ Par contre, en ce qui concerne les enfants en bas âges, à El Izdihar, certaines familles les placent à la crèche du quartier. La crèche est l’équipement public qui a été le plus vite construit à El Izdihar après celui de la mosquée. Il est géré par un établissement privé.

membres des catégories intermédiaires qui travaillent dans le secteur privé, le travail s'apparente à une denrée éventuellement périssable, et sont prêts à traverser la ville centre pour « conserver » leur emploi ou en réoccuper un.

En réalité, certaines femmes se disent parfois peu satisfaites d'habiter loin de leur travail, elles trouvent cela fatigant et trop onéreux. Aussi, leurs projets de petits commerces (snack, salon d'esthétique, pressing) est souvent mis en relation avec la question des transports ; elles disent que cette activité locale leur permet de minimiser la fatigue et le coût des déplacements, de ne plus être soumise aux aléas des transports publics, que la plupart n'apprécient guère.

Photo 72 École récemment ouverte à El Izdihar et son service de minibus



Cliché : E. Coslado (2011)

Les enfants et les adolescents des résidents étudient dans des écoles privées payantes : elles sont situées à Guéliz pour les habitants les plus favorisés, ou à Daoudiet pour les moins favorisés. Un établissement privé a été ouvert à El Izdihar en 2008, certains enfants y sont désormais. Débutant par offrir les services d'une crèche, il a ensuite ouvert une école maternelle, une école primaire et un collège. Certaines écoles (comme celles d'El dihar) offrent un service de minibus valable le matin, le midi, et en fin de journée ; cela fait que certains enfants ne dépendent pas de leurs parents pour se rendre à l'école, et en revenir.

Malgré l'éloignement du lieu de travail ou de l'école, les parents et les enfants rentrent chez eux pour déjeuner (*grosso modo*, la classe s'arrête à 11h45 et ne reprend qu'à 14h30 et finit à 17h15). En effet, les écoles ne disposent pas de cantine, et les parents considèrent que c'est un moment

« important pour la vie de la famille ». Cet usage, cette sorte de rituel de cohésion familiale, entraîne, par rapport à avant le déménagement, une augmentation notable du temps passés dans les déplacements quotidiens, car le travail et l’école étaient plus proches.

L’activité professionnelle, la scolarité et la vie de famille peuvent être lues comme les piliers des pratiques quotidiennes des résidents. Pour ces activités, les familles n’hésitent pas à faire des concessions sous forme d’investissements temporel et financier au travers les déplacements et l’achat du moyen de déplacement (voiture, mobylette, scooter). Cette dernière concession leur apparaît d’autant plus essentielle que les transports ne desservent que les axes principaux, que les abris bus sont rares⁶⁶¹, et leur fréquence hasardeuse (Photo 77). Les déplacements pendulaires constituent donc, pour ces résidents périurbains, la base/le squelette des pratiques de mobilités quotidiennes urbaines. D’autres déplacements viennent s’y articuler dans le but de réaliser des activités hebdomadaires telles que les courses, les loisirs, le hammam et les rencontres familiales et amicales afin d’éviter de multiplier les déplacements déjà nombreux et fréquents.

La pratique du hammam, laquelle se fait habituellement à proximité du domicile, se déroule bien souvent à l’extérieur du secteur habité, soit dans l’ancien quartier de provenance, et ce avec les anciens voisins devenus amis, ou dans un hamam moderne d’un quartier central qui offre des prestations du type de celles qu’offre un salon de beauté : cabine privative, épilation, manucure, massage sur table (et non sur le sol, ou un banc, comme c’est le cas très souvent au hamam). En effet, le désir de limiter les rapports de proximité avec le voisinage, de maintenir ce dernier « à la bonne distance » les font privilégier ce choix. À Ennakhil, les femmes ont exprimé le désir d’éviter la promiscuité avec les habitantes des douars Boun et Tounsi. « La logique de l’écart », soulevée à propos du désir de tranquillité (Chapitre V), opère à tel point qu’elle va jusqu’à ce que les habitantes ne fréquentent pas le hamam situé juste à côté de chez elles (Photo 73).

Les Marrakchis qui habitent El Izdihar font les courses en petite famille, dans les supermarchés périphériques, au retour de visites familiales en médina ou d’une visite d’anciens voisins si c’est le samedi, ou en semaine directement à la sortie du travail. Le vendredi est souvent un jour de repas en famille élargie, dans la maison parentale, située dans un quartier central, après un moment passé à la mosquée pour les hommes. Les hommes font souvent plus que les femmes le marché aux légumes, car ils sont plus mobiles ; certains vont jusque dans un douar rural pour « faire le souk du jeudi ou du dimanche ». Car « c’est moins cher et plus frais », nous dit un des habitants d’une des villas d’El Izdihar. Certains autres passent rapidement par un souika (petit souk situé aux portes de la médina), sur le temps de l’un ou l’autre de leurs déplacements vers la médina. Le week-end est souvent

⁶⁶¹ Les habitants marrakchis rencontrés ont souvent exprimé qu’ils n’aiment pas s’exposer au soleil.

consacré aux pratiques en famille : balades et courses en médina (pour l'artisanat, des objets et des aliments traditionnels⁶⁶²), visites de la famille et des anciens voisins,.... . Il n'est par rare que, durant le week-end, les résidents mangent en famille au McDonald, soit dans celui qui est situé en périphérie (non loin de l'hypermarché Marjane), soit celui de Guéliz, en fonction d'où elles se trouvent avant le repas. Le week-end également, vers 18-19h, au moment du coucher du soleil, certaines familles vont flâner sur la place Jemaâ el Fna pour y observer la vie foisonnante qui s'y trouve. Souvent, à l'occasion de l'un ou l'autre festival, un écran de cinéma ou un concert d'une star du show-bizz viennent s'ajouter aux spectacles habituels. Les familles périurbaines vont aussi à Guéliz, dans les malls où l'on trouve des enseignes internationales : la climatisation, ou les fontaines (quand le centre commercial est à ciel ouvert), rendent la fréquentation de l'espace « public » appréciable (Photo 74) (et, de plus, « le McDo est tout proche ! » [sic]).

Photo 73 Hamams d'El Izdihar et d'Ennakhil : faible fréquentation par les occupants des programmes immobiliers tout proches



Ennakhil (2011). À l'extrême droite : la résidence fermée de villas-écoc El Firdaouz.
Clichés : E. Coslado.

El Izdihar (2011). Madame Malika, qui vit dans l'immeuble çà à gauche, refuse d'aller au hamam situé en face de chez elle.

⁶⁶² Tissus, maroquinerie, poterie, tapisserie, épices,.... .

Photo 74 Centre commercial – à ciel ouvert – « Marrakech Plaza » (à l’époque de sa construction – 2010) : un lieu de flânerie nocturne à Guéliz



À l’extrême droite de la photo, on peut voir les fontaines qui offrent un effet brumisateux aux flâneurs.

Photo 75 La « Renaissance » (2011) : un des lieux « branchés » de Guéliz qui attirent les jeunes des quartiers périurbains aisés



Clichés : E. Coslado.

Les pères de famille disent souvent aimer, sortir en semaine, après le travail boire un thé ou un café dans une brasserie pour lire le journal, « avoir un moment pour eux » (Photo 76). Quant aux jeunes Marrakchis (âgés de 20 ans à 30 ans), ils sortent plusieurs fois par semaine et le week-end, en

début de soirée pour « aller boire un verre » dans les cafés branchés de Guéliz (Photo 75), et/ou vont se promener en médina, ou y manger un petit plat à faible coût.

Photo 76 Au grand café : un moment pour soi



À l'Hivernage (2008), un des grands cafés situé à proximité des « grands hôtels », et du palais des congrès – sur un des grands boulevards urbains de Marrakech (Boulevard Mohamed VI). Les pères de famille, qui habitent les zones d'Ennakhil et d'El Izdihar, apprécient se rendre dans ce type de cafés centraux, en fin de journée, après leur travail.
Cliché : E. Coslado.

La recension faite ci-dessus des activités, et des lieux de celles-ci, a montré que les pratiques se modifient en fonction des espaces et des temps. Bien que mobiles, les familles cherchent à limiter leur déplacement en les rationalisant : les déplacements s'organisent dans une sorte de continuité, ou de cohérence, entre des lieux de la vie quotidienne qui sont très éclatés. Pour ce faire, Les pratiques sont ordonnancées selon une chronologie précise qui permet de les combiner, c'est-à-dire de faire l'une, en même temps que l'autre, ou l'une après l'autre, ou de les articuler, c'est-à-dire, de faire l'une après l'autre dans des espaces différents. À cette chronologie préside une logique de « cabotage » par « sauts successifs » (Jaillet M.-C., 2002). Les jeunes périurbains ajoutent des déplacements urbains moins prévisibles temporellement, quoiqu'assez prévisibles spatialement. À l'inverse de ce que montrent les travaux sur le périurbain français, les activités de détente et de loisirs ne sont pas, majoritairement, tournées vers la campagne (promenade, pêche...) ou vers la maison (jardinage/bricolage/barbecue), mais vers la ville de Marrakech et les spécificités citadines qu'offrent ce cadre urbain, comme les promenades urbaines en médina ou sur les grands

boulevards ; comme l’oisiveté sur les terrasses de café ; et les observations des événements publics sur la place Jemaâ el Fna,... .

De leurs nombreuses et diverses pratiques spatiales, il ressort en première analyse, que les habitants permanents d’El Izdihar et d’Ennakhil sont très mobiles dans l’espace urbain, puisqu’ils n’hésitent pas à quitter leur quartier de résidence éloigné, afin de réaliser leurs activités quotidiennes et hebdomadaires dans d’autres secteurs de la ville. Toutefois, en deuxième analyse, on observe des degrés plus faibles de mobilité selon que l’habitant travaille là où il vit, ou s’il a des faibles revenus ou des difficultés à se déplacer. Il n’est pas rare que chez les Marrakchis, les épouses fassent partie de ce dernier cas.

2. L’usage genré de la voiture dans le mode d’habiter périurbain

Parmi les auteurs qui travaillent sur la périurbanisation en Europe, nombreux sont ceux qui insistent sur le fait que l’espace périurbain est un « *territoire de pratiques sociales et culturelles particulières qui valorisent la voiture individuelle* » (Martouzet D., Feildel B., 2012). De fait, dans les trois zones d’étude, si bien Ennakhil, Tamansourt, qu’El Izdihar, pour réaliser les déplacements pendulaires nécessaires, la voiture est privilégiée. Ou alors elle est vivement souhaitée par ceux qui n’en ont pas, car elle apparaît vite indispensable après l’emménagement dans le quartier périphérique, compte tenu de l’inanité des transports collectifs.

Dans les faits, la voiture n’est pas accessible par une partie des habitants rencontrés, car elle est chère à l’achat, et les coûts de l’essence et de l’assurance apparaissent inabordables, aux yeux de certains résidents. Toutefois, la majorité des habitants de sexe masculin dispose d’une voiture ou d’un scooter. Les premiers possèdent souvent un moyen de transport individuel ; pour les épouses, c’est beaucoup moins fréquents. Au cours des enquêtes, les moyens de transports font l’objet de nombreux discours. On observe donc que l’éloignement aux lieux des activités quotidiennes n’est pas vécu de la même façon entre les hommes et les femmes.

Ainsi, chez les hommes, la distance entraînée par la localisation en périphérie ne semble quasiment pas « ressentie » ou mal vécue du fait de l’usage de la voiture. Elle ne constitue pas un obstacle particulier qui fait l’objet d’une frustration : un habitant d’El Izdihar nous dira même qu’« avec la voiture – nous en avons deux – c’est comme si nous étions en centre-ville ». C’est donc, surtout chez les hommes, que la « proximité est réévaluée », celle-ci n’est plus appréciée géographiquement, mais temporellement du point de vue de l’automobiliste (Andan, 1994). Principalement chez les hommes également, l’usage de la voiture ou même d’autres modes de

transports individuels motorisés, est souvent apprécié et est vécu comme un moment d'évasion, et un élément de plaisir. Madame Malika illustre cet aspect en nous parlant de la liberté de son mari à pouvoir se déplacer : « Tous les jours mon mari va déposer notre fils et le chercher à l'école, il choisit entre la voiture ou la moto, selon le temps et ses envies ». À en croire les nombreux travaux sur les usages sociaux de l'automobile (Boltansky L., Thévenot L., 1991), cet « effet plaisir » est en grande partie dicté par le faire-valoir de la *réussite sociale*, et le sentiment d'*autonomie* que génèreraient la possession et la conduite d'une voiture. Par ailleurs, lorsqu'un habitant dit, comme le patron d'une petite franchise d'électroménager : « c'est en habitant à l'écart de la ville [dans une maison cossue qu'il a fait construire à El Izdihar] que j'ai décidé qu'il me fallait une grosse voiture », on se doute qu'il existe une étroite relation entre les motivations « cachées » de l'usage de l'automobile, et le contenu du projet résidentiel et familial qui tend à concrétiser pour soi, et à donner à voir aux yeux des autres, le changement de mode d'habiter qu'a entraîné le déménagement.

Si la voiture et son usage sont onéreux, c'est justement cet aspect qui offre la possibilité de se distinguer socialement. Il n'en reste pas moins que les familles périurbaines des quartiers étudiés n'ont pas des moyens illimités. En conséquence, les époux poseront certaines limites à l'usage de la voiture, en planifiant les activités en fonction de leur localisation géographique (comme on l'a vu plus haut), de telle sorte que les déplacements ne soient pas excessivement multipliés.

A contrario, pour les mères de famille qui sont de Marrakech, la question du transport quotidien est souvent épineuse, et soulève de nombreuses frustrations. Pour celles qui travaillent, à savoir la majorité d'entre elles, le déménagement dans la zone périurbaine d'El Izdihar ou d'Ennakhil a augmenté les temps de leurs déplacements : ceux-ci sont passés de 10 minutes à minimum 25/30 minutes par trajet pour les personnes qui vivaient avant dans le péricentre. Les épouses acceptent moins bien que les hommes cette augmentation du temps de trajet qu'elles n'attribuent pas nécessairement à la localisation périphérique.

Celles qui conduisent se plaignent de la croissance de la circulation automobile de Marrakech, « depuis que la ville est devenue à la mode » : elles rappellent souvent que, au début des années 2000, « il n'y avait pas d'embouteillage » dans la cité ocre. Elles évoquent leurs difficultés à sortir du quartier résidentiel, lorsqu'elles cherchent à pénétrer sur la voie principale (Route de Fès, Route de Safi) : l'absence de feux rouges « leur rend la vie impossible ».

Photo 77 Scènes de mobilités périurbaines



Attente hasardeuse d’un bus ou d’un taxi, en plein soleil, sur le bord de la Route de Safi.



Retour d’école à El Izdihar. Le collège d’où reviennent ces jeunes filles est situé dans un quartier proche du Guéliz⁶⁶³.



Traversée difficile de la route de Fès, à la circulation intense. Les résidences Borj Ennakhil sont à gauche, tandis que la résidence El Hamama est à droite de la route. Clichés : E. Coslado (2011).

Madame Malika qui met en avant la liberté de son mari à circuler, « se sent coincée, car elle n’a pas son permis ». D’une manière générale, celles qui sont dépendantes des transports publics se plaignent, parfois avec colère, que les embouteillages font augmenter les courses des taxis et que les chauffeurs de taxi préfèrent servir les touristes, car ils payent plus chers. Le plus gros problème, pour celles qui se déplacent en transport public, est le temps d’attente sur le bord de la route, et non pas le temps de transport en lui-même. En effet, les bus et les grands taxix arrivent déjà surchargés des

⁶⁶³ À la différence de ce qu’on peut observer dans les nouveaux lotissements de Marrakech, il est peu habituel en centre-ville de voir des jeunes filles à vélo. En effet, l’usage du vélo par les filles et les femmes est (encore ?) assez mal vu dans les milieux populaires de Marrakech, car il exhiberait trop le corps.

quartiers plus périphériques, ou des douars ; alors, elles sont obligées de les laisser passer sans pouvoir monter dedans. Elles trouvent souvent désagréables de cotoyer les « ouvriers qui sont dans les bus », ces derniers arrivent des chantiers des quartiers en construction ou de la zone industrielle (dans le cas d'El Izdihar) ; elles font savoir que dans les transports publics, elles ont souvent « peur que des hommes les touchent ».

Au sein des enquêtés marrakchis, l'inégalité d'accès au moyen de transports entre les hommes et les femmes apparaît donc flagrante.

En définitive, les résidents se rejoignent dans leurs pratiques structurées par les déplacements pendulaires, la valorisation de la voiture et de la maison individuelle⁶⁶⁴. Ces périurbains sont toutefois traversés par un paradoxe, celui-ci nuance le mode d'habiter périurbain au sens classique du terme. S'ils sont des « périurbains » par leur choix résidentiel et d'organiser leurs déplacements par cabotage, il n'en demeure pas moins qu'ils apprécient, et recherchent dans leur quotidien, l'offre caractéristique d'un grand centre urbain comme Marrakech : des services et équipements diversifiés, des commerces spécialisés, un patrimoine historiques, des événements culturels, des lieux de sorties nocturnes à la mode, un cadre majestueux ou pittoresque pour les balades urbaines, etc.

Même si elles comportent quelques nuances (en rapport avec le genre, le lieu professionnels et l'accès aux moyens de transports), leurs pratiques spatiales indiquent que ces nouveaux périurbains cherchent à garder un mode de vie proprement « urbain ». On peut donc déduire que l'intensification de la mobilité urbaine des habitants permanents résulte de ce double choix, à savoir habiter à l'écart de la concentration urbaine tout en voulant, en même temps, continuer à accéder à l'urbanité qu'offre cette dernière. Cette alliance entre, recherche d'urbanité d'une part, et de commodités résidentielles d'autre part, fait penser aux pratiques des nouveaux habitants de classes moyennes de la banlieue parisienne que L. Raad a mis en évidence dans sa thèse ; mais, à la différence notable, que ces derniers valorisent l'usage des transports collectifs, comme le RER, qui facilite l'accès aux équipements parisiens (2012).

En réalité, ce mode d'habiter périurbain que nous venons de décrire, et qui est très articulé autour des déplacements domiciles-travail et de la voiture particulière, ne représente pas l'ensemble des « configurations habitantes » qui sont présentes dans les zones d'étude. Qu'en est-il de la jeune Marrakchia qui va acheter ses vêtements à Casablanca et à Barcelone plusieurs fois dans l'année ? Qu'en est-il du Casaoui qui vient habiter à Marrakech uniquement le week-end, profite de la piscine de sa résidence fermée et va, en touriste, observé les charmeurs de serpent sur la place Jemaâ el

⁶⁶⁴ La valorisation de la maison individuelle a été mise en évidence dans le chapitre précédent.

Fna ? Et de l’Estonnienne designeuse à Marrakech, qui va faire son shopping à Rome, avant d’aller voir ses parents à Talinn ?

3. Pratiquer souvent d’autres lieux que Marrakech : le mode d’habiter « polytopique » de certains habitants

Il serait tentant d’approfondir les nuances qui existent dans les modes d’habiter au travers des profils des habitants (Marrakchi, Zmegri, Nasrani, Casaoui), que nous avons définis dans le Chapitre précédent. Mais en réalité, cela s’avérerait peu fructueux. En effet, un fils de Zmegri qui travaille dans la cité ocre peut résider la majeure partie du temps à Marrakech, et présenter un mode d’habiter périurbain (centré sur l’agglomération, comme décrit plus haut) ; tandis qu’un autre, un Zmegri retraité par exemple, peut développer des pratiques dans une multitude de lieux en même temps, en étant multirésident. De la même façon, un marrakchi de souche peut, sur un an, habiter en dehors de Marrakech majoritairement, car par exemple il travaille la plus grande partie de l’année aux Émirats.

Il en est de même avec le distinguo « habitant permanent » et « habitant temporaire », catégories qui nous ont été fort utiles jusqu’à présent. Certains habitants permanents ont une mobilité interurbaine et internationale très importante, car ils se font soigner à l’étranger, partent souvent pour des raisons professionnelles ou familiales, etc. : ils ne font donc qu’habiter temporairement à Marrakech, même s’ils y résident.

Plutôt que les origines géographiques ou le fait d’être un habitant permanent ou temporaire, les aspects structurant la mobilité et l’immobilité se révèlent davantage être ce que certains auteurs nomment les capitaux de mobilité ou « motilité »⁶⁶⁵. Certains aspects de la vie des individus, qui favorisent leur mobilité et l’extension des échelles de leur mobilité (locale, régionale, nationale, internationale), ont pu être repérés dans les entretiens que nous avons réalisés. Nous les avons repris dans le Tableau 11.

Ceux des habitants qui se caractérisent par un important capital de mobilité, sont identifiables par le fait que leur mode d’habiter s’organise à partir d’une multitude de lieux ; on peut qualifier celui-ci de « polytopique », en reprenant l’expression proposée par M. Stock (2005). Ces habitants « pratiquent intensément et diversement » (*op. cit.*) – et dans la même période de leur vie – de

⁶⁶⁵ « Le capital de mobilité, ou « motilité », serait une dimension essentielle de l’insertion sociale dans les sociétés de la modernité avancée, confrontées à une multiplication des manières de se déplacer dans le temps et l’espace, donc d’assurer la coprésence des êtres ou des acteurs. [...] La motilité peut être définie comme la manière dont un individu ou un groupe fait sien le champ du possible en matière de mobilité et en fait usage. On peut décomposer la motilité en facteurs relatifs aux accessibilités (les conditions auxquelles il est possible d’utiliser l’offre au sens large), aux compétences (que nécessite l’usage de cette offre et à l’appropriation (l’évaluation des possibilités) » (Kaufmann V., Widmer E., 2005).

nombreux lieux à des fins professionnelles, récréatives, familiales, de santé, etc. Toutefois, cela s'applique davantage aux individus qu'aux familles dans leur ensemble.

Tableau 11 Capital de mobilité des enquêtés

• Possession d'un moyen de transport individuel : « Comme j'ai une voiture, je ne ressens presque pas la distance ». • Études à l'étranger : « Je vais deux fois par an à Montréal, j'ai fait mes études supérieures là-bas ». • Environnement professionnel favorable aux déplacements : « J'ai souvent des séminaires de formation à Lyon ou à Paris ». • Moyens financiers et accès aux devises étrangères : « Pour moi, ce n'est pas trop compliqué d'aller à l'étranger [...] j'ai un compte en devise ». • Réglementation et accès aux visas (comme avoir une nationalité européenne ou un réseau de contacts dans les ambassades) : « Il est vrai que si on a pu venir acheter un logement à Marrakech, c'est parce que c'est assez facile administrativement d'être propriétaire quand on est un étranger ». • Multirésidence : « Nous avons deux maisons de famille, une en médina et une à Sidi Abdallah ryad ; et puis, celle-ci à El Izdihar ». • Expérience d'émigration : « Quand je suis en France, j'habite dans les environs de Metz [...] j'ai travaillé 40 ans dans les mines ».

Un exemple : F.K. (27 ans), est une jeune femme qui habite une villa à El Izdihar, avec sa mère et son père, ancien fonctionnaire (cadre dirigeant). Elle a vécu quelques années à Montréal, pour y faire ses études puis y vivre avec son mari (de qui elle est divorcée après deux ans de mariage). Ensuite, elle est retournée vivre chez ses parents à Marrakech avec sa petite fille. Depuis lors, elle voyage deux fois par an à Montréal, sans sa famille, afin que son ex-mari « passe un peu de temps avec leur fille ». Par ailleurs, elle visite de la famille une fois par mois à Casablanca ; sans compter encore – une à deux fois par an – des déplacements à Barcelone (shopping), avec sa mère ou des copines.

Les pratiques de F.K. montre qu'elle a certaine facilité à se déplacer, en termes de compétences de mobilité liées à son expérience d'étudiante, mais qu'elle en a aussi les moyens financiers (donnés par ses parents). Toutefois, elle ne part pas « en vacances » : ses voyages sont utilitaires, et récurrents. Elle va toujours dans les mêmes lieux pour des activités précises. En somme, les voyages bisannuels vers l'Europe ou d'autres continents, et mensuels vers Casablanca, permettent de capitaliser la meilleure opportunité en chacun des lieux : qualité ou prix de certains produits de consommations (objets de la maison, vêtements, médias...).

D'une façon générale, les habitants qui multiplient les lieux pour réaliser leurs activités, « *recherchent les lieux les plus adéquats pour chaque pratique* ». Ils donnent donc à penser que dans le nouveau périurbain de Marrakech, émerge un mode d'habiter dont la caractéristique est d'être composé de plusieurs lieux (« topos »), que l'on pourrait qualifier d'« habiter polytopique » (Stock M., 2005, p.7)

Toutefois, si « l’utilité » semble au cœur de certains récits des résidents mobiles marrakchis, d’autres parlent volontiers de « leurs vacances » qu’ils effectuent au Maroc, pays qu’ils décrivent en reprenant un slogan de l’office marocain du tourisme : « Le pays aux Mille Royaumes ». Nombreux sont ceux qui soulignent la diversité des paysages marocains et ne se lassent pas de visiter leur pays en touriste : les dunes de Merzouga, la plage d’Essaouira, les cascades d’Ouzoud... Ces pratiques touristiques sont effectuées sur le territoire marocain, pour la grande majorité des enquêtés qui ne possèdent que la nationalité marocaine. La valorisation de ces pratiques dans les discours, camoufle sans doute la frustration consécutive aux difficultés financières et administratives de passer ses vacances en famille à l’étranger ; autrement dit, ce serait une façon pour eux de faire nécessité vertu.

Quelques habitants permanents et temporaires – mais de familles aisées – parlent de leurs vacances en Tunisie, en Espagne, en Egypte ou en Thaïlande, mais c’est beaucoup moins courant et ne va pas sans difficultés. Illustration : une épouse qui habite une villa-éco d’Ennakhil s’est plainte auprès de nous : « Quand j’ai rencontré mon mari, il avait un capital, une petite fortune, car il est né dans une grande famille de Marrakech ; mais il voulait voyager, on a gaspillé beaucoup d’argent comme cela. [...] Il a la maladie du voyage ». Sans même parler des difficultés d’acquisition des visas, les voyages internationaux ne sont en effet pas accessibles à tout le monde ; pour la plupart des Marocains, le coût en est élevé, le dirham étant une monnaie de valeur faible qui ne se convertit en principe pas.

Les enseignants universitaires, les cadres de l’Administration, évoquent souvent dans les entretiens, les voyages qu’ils réalisent au Maroc et en Europe pour leur travail (à l’occasion de colloques et de formations).

En conclusion, seuls les individus de familles dotées financièrement peuvent se permettre de se rendre en Europe, à moins que l’employeur ne prenne en charge le voyage. Les déplacements internationaux semblent d’abord consacrés à des objectifs pratiques plutôt qu’à des fins touristiques : pour consulter des médecins spécialistes parisiens, faire du shopping à Londres, assister à une formation à Lyon, etc.

Les voyages de vacances, de shopping, ou ceux qui sont liés au travail à l’étranger, sont évoqués comme s’ils constituaient une « source de fierté » ; c’est ce qu’observe également N. Smida dans les quartiers éloignés du centre de Tunis habités par des classes moyennes supérieures (2004). Selon cet auteur, ces voyages participeraient à construire un certain éthos de cette catégorie sociale. Toutefois, pour notre part, nous nuancerons cette analyse car dans les familles de Marrakech aisées, tous les membres ne sont pas soumis à ce régime de mobilités internationales. Il est fréquemment l’exclusivité d’un ou deux membres de la famille : souvent l’un des époux, selon que sa profession

offre cette possibilité, ou l'un des enfants s'il a fait une partie de ses études à l'étranger. Pour des questions de coût financier, ces familles imaginent difficilement aller à l'étranger tous ensemble : « Payer 5 billets d'avion, trouver un hébergement pour tout le monde, etc. ». Ne pouvant se réaliser en famille, le voyage à l'étranger permet donc aux individus de se distinguer, de construire leur propre personnalité au sein de leur propre famille.

En outre, les mobilités inter-régionales et transnationales s'intensifient pour les habitants qui ont inscrit leurs mobilités résidentielles dans des stratégies de double-résidence. Par exemple, un MRE de 72 ans, ancien mineur et propriétaire d'une villa-éco à Ennakhil, vit une partie de l'année à Metz et une autre partie à Marrakech. Il fait – malgré son âge – de la mobilité le cœur de son mode de vie. En effet, même lorsqu'il est installé dans l'une ou l'autre ville, il rayonne à partir d'une de ses résidences : « Une partie de l'année, je suis à Marrakech ; puis je repars en France. Une fois en France, j'habite dans les environs de Metz avec mon épouse, mais je vais souvent à Paris voir ma fille, qui travaille beaucoup. Le week-end ici à Marrakech ? Je vais à la campagne, au village, pour retrouver ma famille et la petite maison que j'ai là-bas : mes origines sont là-bas. En même temps, je préfère vivre à Marrakech, je m'y sens plus libre ». La famille, dans ses diverses composantes, est éclatée géographiquement ; cet éclatement serait ici l'une des causes principales de la multiplication des déplacements de ce Zmegri.

En somme, pour certains enquêtés, les ancrages deviennent multiples et sont en relation avec plusieurs lieux (celui où l'on a ses origines, celui où l'on se sent libre, celui où l'on a sa femme ou sa fille, etc.). Cette mosaïque de points d'attache défie les catégories habituelles de la « maison-demeure » qui tendent à spécialiser l'attachement affectif à un seul lieu, et l'identification de la personne à un seul espace : celui du domicile, de la résidence principale.

Il est possible de risquer l'hypothèse qu'une partie des habitants des quartiers périurbains de Marrakech vivent « *une condition transnationale* » (Martinello M., 2007, p.79). Ils ou elles parlent plusieurs langues, ont deux ou plusieurs résidences partagées entre plusieurs pays, et ils exercent des activités dans ceux-ci presque simultanément grâce aux nouvelles technologies de communication. Bref, ils vivent à la fois dans deux ou plusieurs pays. Pour eux, les frontières nationales étriquées sont de fait dépassées. Ce passage de la condition nationale à la condition transnationale s'explique, en partie, par l'explosion de l'usage d'Internet (qui permet dans une

certaine mesure l’ubiquité – comme gérer du travail à distance), la multiplication des moyens de voyager et la réduction tendancielle des coûts des voyages⁶⁶⁶ vers et au départ de Marrakech.

Sortant de l’injonction parfois cruelles des États-Nations, ces nouveaux habitants temporaires construisent au jour le jour une sorte de mondialisation « par le bas » qui repose sur les « *différences de profits [matériels et immatériels] pour les individus créées par les frontières* » (Portes A. et al., 1999, p.16) ; on peut se demander s’ils contribuent à la formation de ce qu’A. Tarrius nomme « *les nouveaux cosmopolitismes* » (2008) ? Ils participent à une sorte de mouvement « *d’immigrés qui construisent des espaces sociaux et des territoires de l’habiter qui traversent les frontières géographiques, culturelles et politiques... au travers la multiplicité des activités auxquelles ils s’adonnent à la fois dans leurs sociétés d’origines et d’accueil* » (L. Basch, N. Glick Schiller et C. Blanc-Szanton (1994, p.6)). Ce faisant, ces habitants temporaires bousculent les catégories contemporaines de la migration au travers lesquelles les déplacements de population sont habituellement analysés. On ne peut parler de « nomade » dans le sens où ils ne transportent pas leur maison avec eux. Le regard « misérabiliste » sur les migrations se voit dissout. Finalement, les habitants les plus mobiles apparaissent toujours « temporaires » dans leur présence dans les quartiers périurbains de Marrakech. Même s’ils ont leur résidence officielle à Marrakech, leur mode d’habiter est structurée par la mobilité. Comme le dirait O. Lazzarotti, « les mobilités deviennent structurantes en lieu et place des immobilités » (2014, p.38), on pourrait aussi dire que ces multirésidents habitent le mouvement.

Les observations sur un mode d’habiter nomade en rapport avec une dynamique urbaine, sont usuellement faites dans les centres urbains où elles accompagnent le processus de gentrification⁶⁶⁷ – voire sont au cœur de celui-ci –, comme certains auteurs le montrent dans la médina de Marrakech. Toutefois, dans les études récentes sur la gentrification, il est davantage question d’« élites circulantes », pour reprendre une fois encore une expression d’A. Tarrius. Dans ce processus de (re)peuplement des tissus anciens, les écarts de revenus entre les arrivants (les « gentrificateurs »), et

⁶⁶⁶ On a vu, dans le Chapitre I, que la croissance fulgurante des arrivées et des départs à l’aéroport de Marrakech est attribuable aux fortes baisses tarifaires des tickets à destination de et au départ de Marrakech. Cette baisse est, en partie, liée à la mise en place de lignes aériennes *low-cost* entre des villes moyennes européennes et Marrakech.

⁶⁶⁷ Aussi, la fréquence d’une composante extra-nationale dans les cas de gentrification dans les villes du Sud donne à voir un nouvel acteur-clé : le *gentrifieur global*. Ce protagoniste, que l’on retrouve en filigrane dans quasiment tous les articles du livre que nous avons coordonné avec J. McGuinness et C. Miller (2013) sur la transformation récente des médinas marocaines. Précisons toutefois que les villes marocaines n’ont aucunement l’exclusivité de la présence de ce cosmopolitain et de la relation qu’il peut avoir avec la gentrification. A Paris, H. Dubucs (2009) étudie comment les *us* résidentiels de la communauté japonaise complexifient les marquages sociaux dans des quartiers en cours de gentrification. Dans le cas de Londres, M. Rofo (2003), s’intéressant à la communauté internationale, insiste sur les processus de distinction sociale de ses membres aisés. Cette facilité de vivre en « nomade cosmopolite » entre villes-monde, îles exotiques et autres enclaves vouées aux loisirs, a des impacts sur les dynamiques urbaines. Un vivier de personnes en demande d’habitat (éventuellement temporaire) à l’étranger se forme notablement. Comme on l’a vu dans le Chapitre IV, le marché du logement qui lui est réservé est mixé avec de l’hébergement touristique.

ceux qui vivent déjà sur place, sont bien supérieurs à ceux que l'on observe à El Izdihar et Ennakhil. La diversité des profils d'habitants des zones étudiées prête à penser que les modes de vie mobilitaires se répandent parmi différents mondes sociaux, et qu'il n'est plus un marqueur rare caractérisant une certaine élite⁶⁶⁸ : c'est un phénomène qui semble toucher les catégories sociales intermédiaires de mondes sociaux divers issus de nombreux pays ; un mode d'habiter qui tend à se démocratiser et/ou se « mondialiser »⁶⁶⁹. Ainsi, on peut, comme M. Peraldi, s'interroger : assiste-t-on à l'émergence d'une classe moyenne diasporique transnationale ?⁶⁷⁰ Pour répondre à cette question, on entendra préalablement U. Beck qui nous invite à relativiser la thèse du « renouveau du cosmopolitisme » (2006). En effet, dans de nombreux cas – mais pas toujours –, les espaces nationaux qui font partie du quotidien des habitants que nous avons rencontrés sont, pour l'essentiel, deux : le Maroc et la France. Et, il est probable que dans certains cas, la thèse d'une classe moyenne *néo-coloniale*⁶⁷¹, ou *a minima post-coloniale* (Coslado E., McGuinness J., 2014), apparaisse davantage explicative.

4. Quand la dimension « re-créative » du mode d'habiter exacerbe la mobilité des individus

L'habiter « polytopique » semble amplifié par le contexte éminemment touristique de Marrakech comme le constate, à propos d'autres lieux, l'équipe MIT (2002), et M. Stock (*op. cit.* ; 2006 ; 2012). En effet, chez nombre d'habitants qui ont un mode d'habiter polytopique, la dimension récréative de leurs activités semble prendre une place prépondérante. Dans ce cas, tout opère comme si certains lieux (Marrakech, Essaouira, Merzouga, etc.) étaient plus propices – car étrangers – à créer une mise à distance avec le quotidien, et comme si les lieux qui offraient « un paysage familier » rendaient plus difficile cette mise en distance. Ainsi, cette distanciation (avec la routine) qu'entraîne l'étrangeté des lieux semble renforcée par les activités récréatives (loisirs et tourisme) ; lesquelles permettent, comme le suggèrent N. Elias et E. Dunning (1994), une atténuation du contrôle personnel sur les émotions – en effet, selon ces auteurs, l'autocontention est plus faible dans les pratiques non-routinières. C'est pour cela que M. Stock (2005) considère que l'étrangeté, les loisirs et le tourisme favorisent le repos de l'esprit, la reconstitution du corps et des forces physiques ; d'où l'idée de « re-création (de soi) » contenue dans l'idée d'activité « récréative » – que l'auteur préfère, du coup, nommer « activité de recreation ». On peut pousser l'idée plus loin en

⁶⁶⁸ En effet, le mode d'habiter polytopique n'est pas nouveau. On a vu dans le Chapitre I qu'une petite élite internationale du monde des arts et de la mode menait déjà dans les années 1970, un style de vie mobile à Marrakech.

⁶⁶⁹ Ce qui rejoint la thèse d'O. Lazzarotti qui n'hésite pas à soutenir qu'une des révolutions de la géographie contemporaine est l'émergence des « sociétés à multi-résidents » (2014).

⁶⁷⁰ Entretien du 09/05/2008.

⁶⁷¹ Discussions avec M. Peraldi du 13/08/2014 et avec L. Terrazzoni du 01/06/14.

prenant le mot au sens littéral (re-création), c’est-à-dire que certains lieux et activités faciliteraient l’acte de création et le geste créatif.

Pendant les vacances ou les longs week-ends, les jeunes Casawa et Zmegria dont les parents ont une résidence secondaire à Marrakech, se rendent volontiers en médina pour se mêler à la foule bigarrée de la place Jemaâ el Fna, et assister aux animations offertes par les conteurs, acrobates, bonnimenteurs et autres dresseurs de singe (ce faisant, certains n’hésitent pas à briser les codes vestimentaires locaux, pratique qui tend à accentuer l’effet de contrastes que produit la diversité des activités visibles sur la place (Photo 78)). Certains ne font pas que badiner, ils dégustent dans les gargottes des spécialités locales, comme la tangia⁶⁷² ou de la tête de mouton grill  e (en général, les touristes européens n’en sont guère amateurs). D’autres nous ont précisé sortir en boîte de nuit et rentrer au petit matin en p  riph  rie⁶⁷³ : de fait, la ville rouge regorge de discothèques, dont certaines sont connues internationalement dans les milieux de la nuit, ce qui permet à ces dernières d’accueillir régulièrement des DJs de renom.

François, quant à lui – la cinquantaine, un français pilote d’avion habitant à Bruxelles – a « investi » dans un duplex de l’Atlas Gof Resort. Il vient avec sa femme une petite dizaine de fois par an à Marrakech pour y passer des week-ends prolongés. Le couple passe une partie des journées dans la résidence pour profiter du golf et de la piscine (pour récupérer d’un « travail pressurant ») ; Madame compte sur ces séjours marrakchis pour dénicher en médina et à Guéliz des vêtements (« de créateurs ») qui sortent de l’ordinaire. Ensemble, ils apprécient de quitter leur résidence éloignée et de faire le soir le déplacement jusqu’au centre moderne (« en ville »), pour dîner et boire un verre dans des bars « branchés » (« se rajeunir un peu ») ; et faire une escapade d’une journée à Essaouira... Un couple hypermobile, en quête de moments et de lieux de « re-création ».

Viki (Estonienne vivant à El Izdihar) est une des enquêtées qui sans doute fait le plus, des loisirs et de l’étrangeté, le leitmotiv de son style de vie. « *More than three times a year I go back to Estonia, I have a big appartement in the center of Talinn. To be sure that my business is ok and see my family ; for the shopping I prefer to go to Barcelona or Roma. For the week-end ? Essaouira, Sahara, Casablanca* ». Cette designeuse attribue à Marrakech des qualités de ville cosmopolite et souligne le brassage des cultures qu’elle y trouve (« *Marrakech is very well connected and cosmopolitan. That’s why I am here* »). La ville, par ses traits exotiques, nourrit sa créativité – elle peut sans cesse « re-

⁶⁷² Viande de mouton cuite dans une amphore posée dans les cendres d’un four à bois.

⁶⁷³ Il faut noter que contrairement à ce que l’on observe aux heures diurnes, il est plus aisé de rentrer en taxi en périphérie en pleine nuit et au petit matin, car ces taxis sont moins remplis, et attendent le client à la sortie des lieux de vie nocturne. Les jeunes f  tards s’arrangent souvent entre eux pour remplir un véhicule et partager les frais du trajet ; certains se sont liés d’amitié avec un chauffeur dont ils gardent le numéro de téléphone, pour l’appeler lorsqu’ils prévoient de quitter la discothèque. Leur fidélité est alors récompensée par une remise sur le prix de la course.

créer » –, et Viki peut ainsi innover dans ses conceptions artistiques d’objets de la maison, qu’elle fait réaliser par des artisans locaux. Toutefois, Marrakech n’est pas sa seule muse, le temps libre qu’elle s’accorde compte probablement beaucoup : la localisation de la cité ocre lui permet d’accéder à des lieux dépaysants, comme les oasis du désert, les villes côtières – probablement parce qu’ils permettent des pratiques « déroutinantes ». Viki aime en effet rouler en 4X4 dans les dunes du désert, ou faire de la randonnée équestre le long des plages d’Essaouira. Son mode d’habiter très mobile lui donne accès à ces pratiques de loisirs qui lui procurent des émotions agréables et grisantes. À ses yeux, elle s’est bâti une « manière de vivre qui puisse être suffisamment « ressourçante » » et « inspirante » pour ses activités artistiques.

Photo 78 La place Jemaâ el Fna : un lieu de sortie récréative pour les jeunes Casawa et Zmegria



Les jeunes Casawa et Zmegria (au milieu de la photo) qui marchent entre les habitants locaux (femmes à gauche de la photo, par exemple) ; les touristes européens (au fond à droite) ; les travailleurs (comme le ramasseur de poubelles) ; et les conteurs (cachés derrière la foule). Comme le dirait O. Lazzaroti (2014, p.32), tous participent à faire de la place Jemaâ el Fna un espace « habité » et traversé par de multiples dimensions de l’habiter, de la plus locale à la plus mondiale. Cliché : E. Coslado, 2010.

Dans ces divers cas – où la dimension récréative est au cœur du mode d’habiter dans le périurbain marrakchi – l’habiter polytopique affaiblit la dichotomie habitant/touriste, au profit d’une sorte de figure d’« observateur-consommateur ». Les lieux sont arpentés pour leur qualité

d’étrangeté et pour les possibilités qu’ils offrent en matière d’achats et de divertissement. Ce mode d’habiter polytopique spécifique « hybride les pratiques et expériences urbaines entre tourisme, récréation, affaires, consommation » (Fabry N., Picon-Lefebvre V., Pradel B., 2015).

5. Les deux grands types de modes d’habiter placés sous le signe de la mobilité : l’éclectisme pas si singulier des styles de vie des habitants

En définitive, malgré l’éclectisme des parcours et la diversité apparente des styles de vie du peuplement étudié, les pratiques des lieux contenues dans les modes d’habiter permettent de cerner seulement deux modes d’habiter (repris dans le Tableau 12).

Tableau 12 Les modes d’habiter des enquêtés

Modes d’habiter	Degrés de mobilité	Catégories d’habitants
Un habiter périurbain centré sur Marrakech	Faiblement mobile (mais contraint aux déplacements du fait de l’éloignement de certains équipement et services)	Habitants-commerçants ; habitants sans emploi ; enfants
	Assez mobile (contraint à bouger du fait des déplacements pendulaires)	Résidents à faible capitaux de mobilité (certaines épouses, adolescents...)
	Mobile	Résidents dotés de capitaux de mobilité (époux, certaines épouses, jeunes)
Un habiter polytopique organisé à partir d’une multitude de lieux	Très mobile	Résidents dotés d’importants capitaux de mobilité, multi-résidents
	Hyper mobile	Multi-résidents occupant une profession qui les oblige à se déplacer très souvent (ex. : pilote d’avion), et/ou accordant une grande place aux activités récréatives et de tourisme

Ces modes d’habiter sont tous deux placés sous le signe de la mobilité. Pourquoi ? Parce que, pour ces nouveaux périurbains de Marrakech, le fait de venir s’installer (pleinement ou partiellement, de façon distanciée ou engagée) a, d’une manière ou d’une autre, eu pour corollaire la multiplication des pratiques quotidiennes ou extra-quotidiennes, et ce dans un plus grand nombre de lieux. Cela a eu pour effet d’entraîner, *de facto*, une augmentation de leur mobilité. Et c’est l’intensité/la fréquence de cette dernière, qui permet d’établir les nuances entre les deux modes d’habiter et celles qui s’établissent au sein même de ces modes :

- le premier mode correspond à un habiter périurbain centré vers la ville de résidence (Marrakech), avec un affaiblissement des tendances mobilitaires pour les habitants-commerçants, et les personnes en difficulté financière et/ou ayant un capital de mobilité faible ;

- le deuxième mode correspond à un habiter polytopique, c'est-à-dire structuré par une très grande multitude de lieux, et dont la tendance mobilitaire tend de plus en plus à s'exacerber avec la multirésidence, avec les professions qui impliquent une mobilité intense, et avec les activités de loisirs, et de tourisme.

À vrai dire, dégager les modes d'habiter périurbains et polytopiques permet ainsi de sortir de l'impression de grande hétérogénéité qui surgit d'abord lors de la rencontre des habitants. La singularité des pratiques de l'habiter de ce peuplement – que nous avons déjà qualifié de « hautement différencié » dans le chapitre précédent – est précisément liée au fait que l'usage important de la mobilité permet de créer autant de façons de vivre qu'il y a d'agencements, de combinaisons possibles des différents lieux pratiqués.

D. ÊTRE HABITÉ PAR LA MULTIPLICITÉ

Les deux grands types de modes d'habiter – dégagés à partir des comportements de mobilité des enquêtés – présentent un autre point commun que celui de la mobilité (tout en étant en lien avec celle-ci) : c'est la place de la *multiplicité* comme élément structurant de la vie des individus.

a. *Combiner les espaces habités plutôt qu'en exclure*

Les périurbains qui effectuent des mobilités quotidiennes pendulaires ont aspiré à vivre dans un cadre éloigné de la centralité urbaine : ils sont nombreux à avoir cherché un logement plus grand à un prix qui reste accessible. Et ce, tout en bénéficiant d'un environnement paysager et d'une faible densité de population (qui donnent une sensation d'espace, et de « grand calme »). En même temps, l'analyse des pratiques a montré que ces périurbains (des citadins pour la plupart) n'étaient pas prêts à se séparer de leur mode de vie urbain. Même s'ils aiment décorer leur intérieur, recevoir, s'occuper de leur jardin, se reposer chez eux, et que certains jouissent de piscines (ou de golfs) qui leur permettent d'avoir à domicile un lieu récréatif, la plus grande partie de leurs activités se fait en dehors de leurs lieux d'habitation. Et cela dans les lieux centraux, comme Guéliz ou la médina, mais aussi dans le reste de l'agglomération. On constate donc que ces habitants veulent garder les avantages de la ville sans en subir les inconvénients. À l'inverse, on constate qu'ils veulent bien les avantages de la périphérie urbaine (prix accessibles, faibles densités, espaces, etc.), mais non les désavantages (manque d'activités, de services, de vie nocturne, etc.).

En maintenant un mode de vie urbain en périphérie (qui leur coûte de nombreux déplacements), ils veulent *vivre* les deux espaces à la fois. Ils vivent diversement ces deux espaces, puisque l’un est essentiellement un lieu de résidence, et l’autre un lieu d’activités changeantes (travail, consommation, flânerie, etc.). À leur façon, ils cherchent à faire cohabiter, dans leur mode d’habiter, plusieurs types d’espaces... De multiples espaces.

À propos de multiplicité spatiale, le mode d’habiter polytopique est encore plus évident. On peut, s’il le faut encore, faire le parallèle avec les multi-résidents : ceux-ci veulent vivre dans plusieurs villes en même temps, dans lesquelles ils s’investissent différemment ; selon, soit la fonction qu’ils attribuent à la ville, soit les intentions d’activités qu’ils ont vis-à-vis d’elle.

L’exacerbation de la place de la mobilité qui s’observe dans le mode d’habiter polytopique permet à certains habitants, comme le souligne J. Donzelot à propos de certains urbains nomades, de « *vivre le global à l’échelle locale* » (2004, p. 22) : en effet, il est évident que si les Casawa, les Zmegria et les Nassara ont choisi de se loger un temps à Marrakech, c’est parce que cette ville marocaine a des caractéristiques mondiales ; elle inclut des habitants cosmopolites, des golfs respectant les normes internationales, des franchises mondialisées (McDonald, Zara, etc.)... Mais avant cette recherche de mondialité, c’est parce que la ville rouge dispose de caractéristiques qu’ils considèrent comme spécifiques, « typiquement » locales, qu’ils la choisissent. Une fois encore, la multiplicité semble configurante du mode d’habiter que les périurbains ont adopté : ils aspirent – en même temps – à ce qui relève à Marrakech *du global* (ou du mondialisé), *et* à ce qui relève *du local*.

Nous avons également montré qu’on assiste à une multiplication des pratiques et des lieux des pratiques. Globalement donc, la multiplicité infuse le quotidien de nombreux enquêtés ; au travers leurs choix spatiaux, les habitants cherchent plutôt à combiner plutôt qu’à exclure.

Mais pourquoi et comment faire cohabiter en soi les différents lieux qui constituent un mode d’habiter mobilitaire ? C’est ce que nous allons voir.

b. Multiplicité, constructions identitaires et ressorts de l’action

L’exacerbation de la mobilité contribue sans doute à ce qu’émergent, dans les périphéries de Marrakech, des constructions identitaires du type de celles que signale Matthew Rofe dans ses travaux sur la gentrification⁶⁷⁴. Constructions identitaires où les personnes expriment par leur mode d’habiter un « *I want to be global* » (2003). En effet, certains individus mobiles (comme Viki), se présentent comme « ni d’ici, ni d’ailleurs » ; certains autres (comme un Zmegri retraité) se disent « d’ici *et* d’ailleurs ». Le cadre identitaire de référence de ces personnes n’est plus la société

⁶⁷⁴ Dans un article intitulé « *I Want to be Global: Theorising the Gentrifying Class as an Emergent Elite Global Community* ».

nationale, ni l'État-Nation ; en quelque sorte, l'identité s'avère déterritorialisée – ou plutôt *multi-territoriale*. Donc, pour ces habitants polytopiques qui traversent – voire subliment ? – les frontières, la multiplicité semble au cœur de leur construction identitaire.

Toutefois, il n'est pas nécessaire d'avoir un mode d'habiter transfrontière pour faire de la multiplicité un trait de son identité :

Un jour, alors que nous réalisons un entretien chez un fonctionnaire retraité – né dans la région désertique de Tata, et habitant à El Izdihar –, nous avons été frappée par le contraste suivant : à l'intérieur règne un aménagement hi-tech foisonnant ; mais à l'extérieur, l'architecture de l'habitation veut reproduire la forme d'une ancienne Kasbah. Lors de l'entretien, cet ancien ingénieur insiste fort sur le fait qu'il est né dans une « famille traditionnelle », laquelle « vivait dans une grande maison en terre, dans une oasis ». Il nous parle de ses goûts pour « le style beldi » et plus loin dans l'entretien, il explique qu'il souhaitait que sa maison lui rappelle l'environnement dans lequel il avait grandi. Pourtant, tout au long de son propos, il n'a eu de cesse de nous expliquer que son épouse et lui avaient souhaité construire une résidence confortable, et très moderne. Nous avons donc été interpellée par la multiplicité qui se dégageait des goûts de cet habitant ; goûts que l'on pourrait penser antagoniques puisque, à leurs propos, il était à la fois question de tradition et de modernité.

En somme, le caractère contrasté de cet assemblage de goûts (finalement assez commun, en matière d'habitat) ne va pas sans faire écho à ce que nous avons déjà souligné dans le chapitre précédent, au sujet du désir complexe de tranquillité : si d'un côté, les habitants témoignent de la montée des valeurs individualistes (« on veut vivre à l'écart »), d'un autre côté les valeurs communautaires apparaissent prégnantes (« on cherche à vivre entre soi »). Donc, des valeurs contradictoires semblent bien présentes au sein des familles et incorporées au sein de chaque individu.

Comment cette cohabitation des références est-elle possible ? D'où vient cet agencement des références multiples en soi ?

Les entretiens consacrés aux itinéraires résidentiels que nous avons réalisés – et qui traitaient de questions aussi banales que celles des espaces vécus ou de la décoration intérieure –, révèlent que la place que les individus réservent en eux-même à la « multiplicité » apparaît assez clairement en relation avec l'histoire personnelle (voir l'extrait d'entretien ci-dessus pour exemple). De fait, on a déjà dit que la plupart des membres du peuplement étudié – dont une des caractéristiques est la pluralité des mondes vécus (dans l'enfance, l'adolescence, etc.) –, ont été confrontés, dans le passé, à une pluralité de mondes sociaux et à une multiplicité de lieux ; cela compte tenu du fait que leur parcours a été fort mobile socialement et/ou géographiquement. En reprenant certaines réflexions

de B. Lahire, à propos de *L’homme pluriel*⁶⁷⁵, on peut dire que ces expériences de milieux contrastés ont doté les individus de valeurs et de dispositions éclatées, sinon dissonantes (individualistes, communautaires, etc.).

Toutefois, la socialisation par l’expérience passée n’est pas la seule à prendre en compte : en effet, on peut observer que les modes d’habiter mobilitaires, car comprenant une multitude de lieux pratiqués, crée un contexte biographique qui inclut de nombreuses occasions susceptibles de renforcer les valeurs et dispositions plurielles des individus. Ces valeurs et dispositions supportent des schèmes d’actions et de pensée⁶⁷⁶ qui orientent l’individu vers la multiplicité. *In fine*, le mode d’habiter, cette construction passée – qu’un présent n’a cependant cessé de réactualiser –, permet aux habitants de passer facilement d’une référence intérieure à une autre, paradoxales ou non ; en d’autres termes, tout opère comme si ces habitants n’étaient pas seulement mobiles spatialement, mais aussi mobiles en eux-mêmes.

En somme, les modes d’habiter des habitants rencontrés, qu’ils soient « périurbains centrés sur Marrakech » ou « polytopiques », sont placés sous le signe la mobilité. Celle-ci fait intervenir à différents niveaux « la multiplicité » : dans des dimensions pratiques et identitaires, mais aussi à des niveaux plus profonds, là où se forment les schèmes de pensée et d’action. Ces schèmes agissent comme des ressorts d’action pour l’individu et structurent, d’une part ce qu’il choisit de pratiquer ou d’habiter (tel lieu ou tel autre) ; et d’autre part le fait qu’il s’identifie à plusieurs lieux plutôt qu’à ses origines ou ses racines : « *de multiples lieux soutiennent l’identité* » dirait M. Stock (2006, p.158).

Les modes d’habiter mobilitaires ne sont donc pas seulement une manière d’habiter les lieux, mais une façon d’être habité par eux (ceux que l’on pratique et ceux que l’on a pratiqué). Et cette façon-là semble être, en tout cas pour la grande majorité des enquêtés rencontrés, d’accorder une grande place à la multiplicité.

⁶⁷⁵ L’auteur (1999, 2012) établit cette analyse en partant de l’observation que les sociétés dites « avancées » sont de plus en plus différenciées. Cela car elles comportent de plus en plus de « mondes sociaux différenciés » (comme en témoigne, par exemple, la croissance des activités de loisir qui met les individus en contact avec autant d’univers socio-pratiques qu’ils ont de loisirs). Ainsi, ces sociétés offrent un plus grand nombre d’espaces de socialisation, de lieux d’incorporation des valeurs, et de schèmes d’action pour les individus. Ce faisant, ces derniers deviennent des êtres de plus en plus complexes, disposant en eux-mêmes des codes sociaux parfois divergeants ; ils agissent donc en être pluriels.

⁶⁷⁶ Dans le fil du raisonnement du sociologue B. Lahire (1999).

Conclusion

Les modes d'habiter du peuplement étudié donnent une première impression de grande singularité. Cependant, les différences individuelles camouflent de nombreux points communs. Tout d'abord, ils sont souvent vécus comme la concrétisation d'un rêve en matière de style de vie. Ils sont également le reflet de l'accès à une relative aisance financière, celle-là même qui permet de s'« offrir le mouvement ». Le mouvement que constitue, d'une part le déménagement vers la périphérie de Marrakech (qui implique pour la plupart l'achat d'un logement), et d'autre part l'adoption (consécutive à l'emménagement en périphérie) d'un style de vie souvent plus mobile. À partir des pratiques de mobilité, deux pôles de mode d'habiter ont pu être dégagé : le premier correspond à un mode d'habiter périurbain centré sur Marrakech et son agglomération ; le deuxième correspond à un mode d'habiter polytopique qui s'organise autour d'une multitude de lieux (allant parfois, jusqu'à une pratique régulière de villes étrangères). Ces deux modes d'habiter sont tous deux placés sous le signe de la mobilité.

Malgré cette importante place conférée à la mobilité dans les deux modes d'habiter (qui pourrait suggérer que les individus ne font que passer chez eux et ne s'intéressent pas à leur habitation ou à leur quartier de résidence), nous avons pu observer une *appropriation* de l'habitat (entendu à la fois comme logement et comme environnement résidentiel). Toutefois, les pratiques spatiales et sociales qui définissent cette appropriation sont très inégales, et ce quels que soient les profils (Marrakchis, Nassara, Casawa, Zmegri) que nous avons identifiés :

- c'est chez ceux dont l'intention est de s'enraciner dans leur nouveau domicile à Marrakech que l'appropriation physique du logement proprement dit est, sans aucun doute, la plus intense. Ils aiment également s'impliquer dans l'amélioration (fonctionnelle et/ou esthétique) des espaces qui sont situés autour de leur logement (espaces limitrophes, espaces publics). Socialement, ils maintiennent une distance avec les voisins : ils veulent contrôler ce qu'ils souhaitent partager avec eux (y compris si, dans ce voisinage, il y a de la famille proche) ;
- ceux qui sont dans un projet d'ancrage (tout en projetant de déménager un jour), locataires et propriétaires d'appartements le plus souvent, tendent à porter un moindre intérêt pour les espaces intérieurs de leur logement ; certains s'impliquent dans les syndicats de propriété afin que leur cadre de vie garde de la valeur, ce qui les oblige à entretenir des relations sociales avec leurs voisins ;
- ceux qui voient dans leur logement une résidence de vacances s'approprient « significativement » leur espace privé : ils aiment souvent y placer, par le biais de la

décoration intérieure et extérieure, les « signes » de leur intégration supposée à Marrakech ; ils témoignent également d’un certain plaisir pour la vie sociale de leur résidence fermée ou de leur quartier (car, pour eux, les moments passés à Marrakech doivent être des moments plaisants, re-crétatifs) ; en outre, leur absence prolongée les maintienne dans des positions de dépendances vis-à-vis de ceux qui sont présents toute l’année ;

- ceux qui ne voient, dans leur habitat de la périphérie de Marrakech, qu’un pied-à-terre, maintiennent une position globale d’outsidness : il ne s’implique ni spatialement, ni socialement dans l’espace de résidence ; en somme, leur manière d’être dans leur espace de vie temporaire est de maintenir l’écart, en toute circonstance.

À partir de ces différents niveaux d’engagement dans l’espace habité, l’on peut observer cet aspect curieux à propos du couple « étrangeté/familiarité » : une « Nasrania » vivant une partie de l’année à Marrakech (une Française par exemple) peut vouloir faire de son espace de vie Marrakchi un lieu familial (en adoptant une position d’insidness), et un habitant « Marrakchi » vivant toute l’année à Marrakech désire en faire un lieu étranger (en adoptant une position d’outsidness). Donc, la question de la façon de vivre dans le lieu de résidence n’est pas nécessairement en rapport avec les profils identifiés au départ de notre travail (Nasrani, Marrakchi, Zmegri, Casaoui). Il en va de même pour ce qui concerne la distance kilométrique par rapport au domicile ou au lieu d’origine : un lieu réellement lointain est souhaité comme proche (la Nasrania) ; en revanche le lieu réellement proche est souhaité comme lointain dans le deuxième (le Marrakchi). Tout cela fait qu’il ressort que la « manière d’être dans les lieux » – donc d’habiter les lieux – s’établit davantage selon un continuum entre engagement (implication, investissement) et distanciation (détachement) vis-à-vis de l’espace habité.

Les différentes formes et intensités d’engagement dans le lieu de vie donnent une première idée du fait que le *chez soi* n’est pas un point de référence systématiquement univoque et stable. Les enquêtes montrent aussi que l’implication dans le logement (lieu de vacances ou lieu de résidence principale), n’empêche pas d’imaginer aisément pouvoir se séparer de celui-ci. Ce paradoxe (être détaché d’un lieu dans lequel on s’investit) se résout probablement grâce au fait que le mode d’habiter ne se limite pas au lieu de résidence : il comprend d’autres lieux significatifs (ceux du travail, du shopping, des loisirs, et ceux où l’on a eu une expérience d’émigration, dont on est originaire, etc.). Et ces lieux prennent de l’importance en partie parce que les individus sont devenus mobiles et qu’ils peuvent en conséquence davantage les pratiquer.

Dans ces modes d’habiter, l’habitat proprement dit a une nouvelle fonction, celui de point nodal : les logements et les quartiers résidentiels deviennent des lieux à partir desquels rayonner –

éventuellement très loin – pour réaliser diverses activités. L’habitation devient alors le nœud central d’une géographie riche et variée, multiple. Finalement, cet habiter mobiliaire (en cours d’évolution) fait du logement et du quartier de résidence un point important de la vie des individus mobiles, parce qu’ils s’y investissent et *en même temps* parce qu’ils peuvent le quitter facilement.

Par ailleurs, les modes d’habiter ne sont pas inséparables des constructions identitaires d’une population qui se vit comme étant en situation d’ascension sociale. L’habiter mobiliaire devient un support identitaire multi-territorialisé, une façon de se distinguer socialement à partir de sa capacité à vivre ou faire exister dans sa vie plusieurs lieux, une manière particulière « *d’afficher de tout son être sa promotion sociale* » (Jaillet M-C., 2004). Pour ces habitants-là : « Où je vis et où je vais, je suis », pourrait-on dire. Mais on peut se demander si pour les plus mobiles (au mode d’habiter polytopique), ne s’ajoute pas une autre dimension à cette construction identitaire, tendant cette fois alors vers un : « Où je vais, je suis chez moi ».

Pour déployer cette dernière construction identitaire, on pourrait tracer un parallèle avec la métaphore du « voyage prolongé »⁶⁷⁷ : l’habiter pourrait être vu comme une sorte de voyage où le chez-soi (le lieu de l’identité) n’est pas un lieu fixe et défini une fois pour toutes, mais un sentiment en perpétuelle construction – que l’on porte en soi et qui nous suit où l’on va.

Cette idée donne à penser que grâce au mode d’habiter polytopique (que notre enquête montre comme étant de moins en moins sélectif), le nouveau peuplement des périphéries de Marrakech offre des perspectives encourageantes, en termes de cohabitation éclectique et d’acceptation relative des différences. Cela renverse ou enrichit les lectures classiques sur les périphéries urbaines, en termes de ségrégation sociale et de fermeture.

En effet, d’une façon générale, les modes d’habiter étudiés semblent pétris de paradoxes puisqu’ils dénotent une grande tolérance vis-à-vis de la communauté de voisinage, et des contrastes qu’offrent la ville et les sociétés urbaines en général (des contrastes comme on en trouve en forte concentration sur la place Jemaâ el Fna). Mais, en réalité, ces mêmes habitants peuvent se montrer intolérants avec les populations pauvres et les non-citadins, dès lors que ceux-ci évoluent dans leur environnement résidentiel.

Quoi qu’il en soit, ce peuplement de citadins – mixte socialement et culturellement (entre les individus et au sein mêmes des individus, avec leurs modes d’habiter urbains et mobiles et leurs manières paradoxales d’habiter les différents espaces) –, contribue à *faire de la ville en périphérie*. La preuve en est que, à Tamansourt – où ces citadins sont si peu nombreux à y vivre, à habiter et à faire

⁶⁷⁷ Et reprendre ainsi à notre compte un raisonnement de Catherine Therrien qui a travaillé sur les trajectoires de couple mixte au Maroc (2014, p.125).

avec les lieux–, la ville tarde à se faire malgré les aménagements, les constructions, et les moultes incantations à visée « urbanisante » d’Al Omrane et des grands promoteurs immobiliers privés. Seuls les technocrates de la ville et le monde économique ne peuvent faire de la ville.

CONCLUSION

Au début des années 1980, le géographe marrakchi M. Sebti observait que la périphérie de Marrakech connaissait un phénomène d'urbanisation, donc de peuplement (par un gonflement démographique de douars⁶⁷⁸ situés aux alentours de la cité ocre) (1984). Quinze ans après l'analyse de ce chercheur, les observations faites par J.F. Troin divergent peu. En vérité, la composition du peuplement que nous avons étudié diffère beaucoup de ces observations répétées. Depuis une dizaine d'année (dans les quartiers périurbains étudiés) se côtoient des citoyens marrakchis, des habitants d'autres villes du Maroc, des Européens et des Marocains résidents à l'étrangers ; et non pas seulement donc, loin de là, une population venue des campagnes de la région de Marrakech. Les deux géographes soulignaient, par exemple, le taux très élevé d'analphabétisme féminin dans les douars⁶⁷⁹, tandis que nos enquêtes montrent au contraire que dans les zones étudiées, la grande majorité des femmes sont instruites et disposent d'un niveau égal ou supérieur à celui du bac. Des changements notables et rapides (en moins d'une dizaine années) se sont ainsi opérés au sein du peuplement de la périphérie de Marrakech. Autant dire que nous avons affaire à un nouveau peuplement, dans de nouvelles périphéries : celles-ci, quoique ayant été longtemps marginalisées (car dominées par une production informelle du logement du fait d'une population vivant en dessous du seuil de pauvreté), sont aujourd'hui convoitées par des promoteurs immobiliers oeuvrant dans le champ de production réglementaire, et sont par ailleurs habitées par une population « citadine » solvable, moyennement aisée.

Étant donné l'absence de données sur ce nouveau peuplement (notamment, du fait de son invisibilité statistique), nous avons dû mener des enquêtes de terrain afin de situer socialement la nouvelle population habitante. L'enquête révèle une structure démographique des ménages largement dominée par des couples d'âge moyen avec deux enfants, ce qui justifie la qualification de « périurbains » que l'on peut attribuer à ces résidents, dans le sens où cette démographie est proche d'une caractéristique du géotype périurbain observé en France par de nombreux chercheurs. Nous n'avons donc pas hésité à les nommer les périurbains, pour parler des habitants.

La dynamique socio-professionnelle de cette population révèle, en définitive, un axe de différenciation entre :

⁶⁷⁸ Cf. le Point 1 de la Section A du Chapitre I, qui revient sur les premières tendances de la recherche urbaine sur Marrakech.

⁶⁷⁹ Sur la base du recensement de 1994, l'auteur évalue le taux d'analphabétisme féminin à 70% dans les douars situés sur l'ancienne municipalité d'Ennakhil (Sebti M., p.246, 2009).

- d'un côté, une population de « classes moyennes modernes⁶⁸⁰ », c'est-à-dire relativement « dépendante » des facilités qu'offre l'État, plus liée à lui en matière d'emploi notamment;
- d'un autre côté, une population somme toute assez entreprenante et créative, évoluant dans le secteur privé, pouvant s'apparenter à ce que S. Cohen (2004) a nommé la « classe moyenne globale » ; c'est-à-dire une population « débrouillarde », relativement détachée des circuits institutionnels, qui rebondit volontiers sur les opportunités ouvertes par la mondialisation.

Toutefois, cet axe entre classe moyenne globale et classe moyenne moderne, n'a rien d'une opposition frontale. L'étude des itinéraires résidentiels révèle des parcours d'ascension sociale et des passages, pour certains, d'une classe moyenne à l'autre. Sans oublier que dans certaines familles, certains membres font partie de l'une, et d'autres membres de l'autre. On ne peut pas davantage dire qu'à une certaine typologie de l'habitat (ou à une certaine zone d'étude), correspondent telle classe moyenne plutôt que l'autre. Cet axe témoigne, en vérité, des contrastes de mondes socio-professionnels que les habitants cotoient au jour le jour ; et aussi de les références disparates – voire discordantes – dans lesquelles ils évoluent, et dans lesquelles ils peuvent, éventuellement, piocher pour construire leur existence (fixer leurs préférences en termes de consommation, par exemple).

En conséquence, là où il y a une dizaine d'année à peine, s'observaient, pour l'essentiel, des modes d'habiter dits « ruraux », se déploient aujourd'hui des modes d'habiter citadins (nous voulons dire par là « pleinement intégrés à la ville »). L'un des ces modes d'habiter peut être qualifié de « périurbain », et cela compte tenu des éléments suivants : la localisation en périphérie urbaine de l'habitat ; les multiples tentatives d'individualisation dans le mode de vie des habitants ; l'usage privilégié de la voiture ; les discours sur la tranquillité ; les multiples formes de retrait vis-à-vis du voisinage ; et, *last but not least* la prépondérance des déplacements pendulaires. En effet, tous ces éléments ne sont pas sans rappeler les modes d'habiter des zones périurbaines des villes moyennes européennes. Toutefois, ce mode d'habiter périurbain est largement centré sur la possibilité de bénéficier des qualités citadines qu'offrent les activités riches de Marrakech, de ses caractéristiques métropolitaines : commerciales, économiques, culturelles, artistiques ; brassage de populations venues d'ailleurs ; cadre urbain associant à la fois le pittoresque et le monumental.

Lorsqu'il est le fait de familles Marrakchias, ce nouveau mode d'habiter (en tout cas localement, étant donné que Marrakech a été jusqu'il y a peu une ville ramassée sur ses noyaux centraux),

⁶⁸⁰ « Moderne », car en référence aux classes moyennes qui ont émergé après l'Indépendance grâce au développement de la fonction publique.

semble caractérisé par un éthos de compromis. Celui-ci s'avère à échelle variable selon les individus et basé sur deux pôles de valeurs, les unes traditionnelles, les autres modernes. L'oscillation entre ces deux pôles est guidée par une logique du détachement sans arrachement⁶⁸¹ : le détachement étant visible au travers des pratiques qui visent à échapper aux contraintes de la vie collective et du regard de l'Autre, et celles liées aux relations familiales imposées, etc. ; le non arrachement étant quant à lui visible dans les stratégies de maintien des liens familiaux et des habitudes gardées avec les voisins, etc.

Cette logique de « détachement sans arrachement » a eu comme vertu de rendre possible le déménagement dans le secteur périurbain ; ce projet résidentiel n'aurait pas vu le jour sans les liens de solidarités familiaux et amicaux, étant donné que ces familles disposent de moyens financiers limités (certaines plus que d'autres).

Sur un plan plus général – et non plus seulement sous l'angle des besoins conjoncturels propres au déménagement et à l'accession à la propriété – le « non arrachement » renvoie à une permanence visible dans la dynamique sociale de la société marocaine contemporaine. En référence à ce que souligne une observatrice marocaine : « Le mariage, c'est comme la maison et l'accès à la propriété, c'est un incontournable ici »⁶⁸², il semble que le projet de maison individuelle n'est pas sans lien avec le projet de « maisonnée », c'est-à-dire celui de faire perdurer un groupe, et plus précisément rendre permanent la famille – tout en ayant, au préalable, désiré ou accepté qu'elle vive au quotidien en petite unité. Car quoiqu'il en soit, l'évolution des normes sociales au Maroc, les stratégies matrimoniales visent encore à marier les enfants au sein du cercle familial élargi⁶⁸³ ; et il faut, pour cela, ne pas tenir la famille éloignée (et les membres du même tri social) « trop » à distance. La logique de l'écart, que nous avons mis en exergue dans les rapports aux gens et aux lieux, se voient donc modérée et modulée par la permanence de certaines pratiques sociales.

Aux côtés des familles marrakchias s'observe également, dans le peuplement des périphéries de Marrakech, ce qui pourrait apparaître comme une curiosité marginale⁶⁸⁴ dans le phénomène de périurbanisation des villes marocaines : à savoir une forte hétérogénéité des origines géographiques des habitants. L'installation de Zmegri « revenus au pays », d'Européens « détachés de leur pays », et de « Casawa parvenus ». En fonction des finalités qu'ils donnent à leurs logements Marrakchi et du

⁶⁸¹ Expression que nous reprenons de propos oraux de M. Peraldi.

⁶⁸² Issu d'un entretien avec une employée de l'Institut Français, réalisé avec F. Ait Mous, 23/06/08, Rabat.

⁶⁸³ Rappelons que G. Tillion a décrit et analysé par le menu, il y a déjà fort longtemps, ces stratégies matrimoniales (1966).

⁶⁸⁴ Toutefois, on constate dans les récents travaux de Laurent Cailly, que la diversification des modèles résidentiels du périurbain va de pair avec une plus grande mixité des nationalités des habitants (2014).

temps qu'ils y passent, ils sont plus ou moins pris par les contingences pratiques imposées par la localisation périurbaine de résidence à Marrakech. Plus ils vivent dans la durée à Marrakech, plus leur échelle d'habiter correspond à l'agglomération de Marrakech et s'approche du mode d'habiter périurbain ; moins ils y vivent, plus leur mode d'habiter tendra à être polytopique.

Globalement, les modes d'habiter (périurbain et polytopique) des enquêtés (Marrakchis et autres) sont structurés par une forte mobilité et un usage séquencé d'espaces spécifiques à différentes échelles – mais « hautement connectés » (Tarrius A., 2004). Les échelles de l'habiter vont du « péri-domestique » jusqu'aux villes étrangères dans de certains cas (Pinson D., 2002). Un phénomène d'hyper-mobilité, est parfois visible et prennent, quelques fois, le caractère transnational. Le mode d'habiter polytopique et le phénomène d'hypermobilité proviennent pour partie du fait que Marrakech est une ville touristique attractive nationalement et internationalement. Cela confirme l'idée, proposée par l'Équipe MIT, que les lieux touristiques constituent d'intéressants laboratoires pour analyser les recompositions multiformes des mobilités contemporaines. Les lieux touristiques semblent occuper des positions centrales dans les pratiques de mobilité ; points de rencontre entre des flux de nature différente (touristiques et migratoires) où se dessinent des interrelations, des chevauchements, des filiations (Dehoorne O., 2002, p.22).

Le nouveau peuplement et les modes d'habiter de la périphérie de Marrakech témoignent que l'individualisation du social est, de plus en plus, à l'œuvre au Maroc.

Le mode d'habiter devient un support important de différenciation et d'identification des individus : ceux-ci combinent de plus en plus une multitude de lieux, en fonction de leurs désirs et valeurs, selon la personne qu'ils veulent être – ou paraître.

De fait, le mode d'habiter est abondamment « mis en avant » pour signifier la valeur résidentielle de l'espace habité et, à travers elle, signifier sa propre valeur individuelle et les caractéristiques spécifiques de sa personne : c'est ainsi que les dénominations des quartiers et des villes servent de point d'identification. On ne peut en effet nier la quête de différenciation de soi par rapport aux autres qui se trouve derrière cette simple phrase dite par une Marrakchia : « El Izdihar, cela veut dire développement, comme nous, quoi. ». Ou ce qu'exprime une Casabanaise : « Nous, nous avons une résidence secondaire dans la palmeraie de Marrakech ». Et ce propos tenu par une française venant d'une ville de province comme Clermont-Ferrand : « Moi, j'habite à Marrakech ». L'habiter comporte en effet une forte symbolique autour *de* soi – et autour *du* soi ; s'ajoute à cela le fait que, d'une façon

générale, l'habitat et le cadre de l'habitat, tels des habits, « exprime ou trahit l'être social de ses occupants » (Bourdieu, 2002).

De surcoût, l'identification par l'habiter, outre qu'elle s'opère par une mise en avant de sa propre particularité (ce qui est propre à soi), se fait aussi au travers d'un comportement discriminatoire permettant aux habitants de se « distinguer » particulièrement des catégories populaires.

Ainsi, dans le peuplement étudié, la différenciation et les phénomènes d'identification érigent des standards comportementaux et des valeurs qui se recoupent : elles conduisent, dans le quartier de résidence, à la recherche de contacts et de sociabilités sélectives avec des personnes choisies pour leurs qualités et leurs conformités à ces standards. De la sorte, ces familles confèrent à l'espace résidentiel un certain statut que l'on pourrait qualifier de « territorial », pour reprendre les termes de D. Goux et E. Maurin lorsqu'ils questionnent l'importance que représente pour les « nouvelles classes moyennes » le quartier de résidence (2012). En effet, tout concourt à penser que pour le peuplement étudié le statut territorial du quartier résidentiel vient abonder le statut social ; en somme, dorer un peu plus le blason de celui-ci.

Toutefois, le phénomène d'individualisation/différenciation qui est visible à maints niveaux – dès lors qu'on étudie l'univers social et quotidien du peuplement des nouvelles périphéries de Marrakech –, ne doit pas faire oublier le poids des « structures » sur les modes d'habiter ; c'est-à-dire des pressions plus ou moins consciences des institutions politiques et économiques sur les pratiques et choix spatiaux de habitants. Comment ne pas rappeler que le peuplement est majoritairement composé de propriétaires de leur logement, situation qui est curieusement conforme aux objectifs de la politique marocaine de l'habitat ? Comment ne pas s'étonner aussi du nombre important de Zmegria dans les zones d'étude, et ne pas faire le lien avec les opérations de « force de vente » dont cette clientèle est l'objet en Europe au travers des salons de l'immobilier ? Comment enfin ne pas relever que l'intérieur d'une villa-éco habitée par une française ressemble à une maison d'hôte de la médina (elle-même pastiche d'une maison traditionnelle marocaine) ? De manière évidente s'immiscent donc, dans les modes d'habiter à Marrakech, les injonctions collectives, les mythes entretenus par l'État et par les acteurs économiques (des promoteurs immobiliers aux entrepreneurs du tourisme).

Sans oublier que derrière ces modes d'habiter se glissent *des phénomènes de mode* en matière d'habitat ; et que derrière ces phénomènes de mode agit celui de l'imitation des classes supérieures, sur lequel les acteurs économiques s'appuient volontiers (ne serait-ce qu'en surclassant les produits immobiliers). De fait, les habitants – chacun avec les références qui lui sont propres – se laissent

volontiers fasciner par l'habitat et les pratiques des catégories supérieures qu'on cherche plus ou moins à imiter. Les locaux s'inspirent des pratiques habitantes de la grande bourgeoisie marocaine ; les MRE s'inspirent des Européens du pays d'adoption et des émigrés enrichis⁶⁸⁵ ; les Européens s'inspirent de la jet-set transnationale (dont quelques figures sont quelque fois visibles, dans la palmeraie ou dans la médina, et toujours présentes dans les *newsletters* locales). Ces figures attractives, ces faiseurs de tendance, cultivent ce que J.-D. Urbain nomme des « passions résidentielles » (2008), donc entretiennent certains affects chez les individus au regard de l'habitat : on désire alors tel habitat plutôt que tel autre, dans tel lieu plutôt que tel autre, dans telle ville plutôt que telle autre, etc. Parallèlement, nous avons vu que l'État marocain et les promoteurs immobiliers se chargent de proposer sur le marché – à l'occasion de manière factice par quelques trouvailles marketings – des opérations immobilières qui suscitent ces passions résidentielles, ces affects ; de telle sorte que l'individu pensera que le logement est fait pour lui, ou que lui-même est fait pour le logement proposé. *In fine*, au travers de l'habiter, on peut observer ce que F. Lordon énonce sur un mode théorique : « *Il y a des structures et dans les structures, il y a des hommes passionnés* » (2013).

Finalement, de l'analyse croisée des itinéraires socio-résidentiels et des modes d'habiter se dégage indéniablement une certaine *unité sociale*, malgré le patchwork que représente le peuplement. Les communautés résidentielles étudiées ne peuvent s'apparenter à un groupe social en tant que tel, d'ailleurs leurs membres préfèrent souvent afficher leur individualité. Le liant des groupes d'habitants, le ciment des communautés de voisinage d'Ennakhil et d'El Izdihar, semble être leurs aspirations, leurs goûts résidentiels. En effet, les potentialités de la ville de Marrakech sont suffisamment tranchées, les produits immobiliers périurbains qu'offrent Marrakech depuis une quinzaine d'année suffisamment diversifiés (à des prix relativement accessibles), pour que toute une gamme de goûts résidentiels puissent être assouvis. Par conséquent, il est possible que se retrouvent, aux mêmes moments et aux mêmes endroits, des familles qui voient et viennent chercher une série de choses a priori différentes à Marrakech. Toutefois, les recoupements entre les membres de l'assemblage improbable d'habitants sont nombreux : dans leurs mode de consommation, leurs façons de choisir et de vivre les espaces résidentiels ; et donc, aussi, dans la façon d'être modelé, ou de se laisser modeler, par les structures.

⁶⁸⁵ Par exemple, la référence à Jamel Debbouze est récurrente. Propriétaire à Marrakech, il est considéré par les MRE comme un émigré « qui a réussi ».

Conclusion

Depuis la fin des années 1990, les périphéries de Marrakech connaissent un développement sans précédent. Cet étalement urbain trouve son origine dans le développement de l'habitat informel des douars, et dans celui des opérations publiques qui visent leur restructuration. Mais aussi dans la multiplication des complexes touristiques qui, du fait de la présence d'équipements de loisir (golfs, piscines, etc.), nécessitent de vastes emprises foncières. Ce développement résulte également du grand nombre d'opérations immobilières périurbaines dont les logements sont destinés à un segment de clientèle spécifique : les classes moyennes.

Tout au long de notre travail, nous avons voulu comprendre les processus d'émergence des périphéries urbaines résidentielles où sont présentes ces opérations immobilières et qui façonnent le secteur nord de l'agglomération de Marrakech. À partir des analyses développées dans cette thèse, les résultats de notre recherche peuvent être exposés de différentes manières ; dans cette conclusion, nous en avons privilégié deux :

- le premier axe correspondra à une mise en perspective de nos analyses par rapport aux études urbaines qui traitent des villes du Sud d'une part ; et par rapport à celles qui traitent des villes du Nord d'autre part.
- le deuxième axe de présentation de résultats cherchera à dégager les grandes logiques qui président au processus d'étalement urbain étudié, à lui donner un sens, ainsi qu'une direction possible.

Notre thèse, qui porte sur l'étalement des périphéries urbaines de Marrakech par la multiplication d'opérations immobilières et le peuplement de celles-ci, peut être mise en perspective par rapport aux études académiques qui portent sur le développement et la périurbanisation des villes dans le monde. Dans un premier temps, un parallèle est proposé avec les études urbaines de la mouvance « post-coloniale »⁶⁸⁶, celles qui s'intéressent aux villes dites du Sud ; dans un deuxième, une relation est établie avec les travaux qui portent sur la périurbanisation des villes du Nord, et en particulier ceux qui mettent en exergue l'individualisation ou la différenciation des sociétés urbaines.

⁶⁸⁶ On lira plus souvent « *Post-colonial Studies* », car les publications qui concernent ce courant sont fréquemment publiées en anglais. Il s'agit d'un courant de réflexions critiques et théoriques issu du mouvement de pensée post-moderne ; le célèbre livre d'E. Saïd intitulé *Orientalism* est souvent présenté comme le point de départ de ces réflexions. Les études dites post-coloniales s'établissent dans plusieurs disciplines comme l'histoire, l'anthropologie ou la géographie. Elles ont pour point commun de chercher à clarifier en quoi le colonialisme structure l'économie de la connaissance, c'est-à-dire la crée, la contrôle et la diffuse (Sibeud M., 2004). Les travaux de la géographe (italienne) R. Borghi sur Guéliz que nous avons mentionnés dans le Chapitre I, s'inscrivent dans cette perspective. J.F. Bayart a publié en 2011 un ouvrage critique sur ce courant ; pour lui, il n'est pas du tout sûr qu'il faille « *banaliser les empires coloniaux en tant qu'empires* » (p. 81) car le legs colonial – et J. F. Bayart l'a maintes fois montré dans d'autres travaux – est prégnant, instrumental et instrumentalisé.

• Le discours et le langage qui se rencontrent souvent à propos des opérations immobilières étudiées, ainsi qu'à propos des aspects formels de l'architecture et des aménagements pour lesquels les producteurs de l'habitat ont opté, se réfèrent à une représentation de Marrakech qui voit en cette ville, *avant toute autre chose*, une ville « récréative ». Cette représentation se conjugue avec un univers de visions qui valorise de façon quasi-exclusive l'*opposition* – et non les assemblages, les filiations et les entrelacements – des catégories du traditionnel et du moderne (Blanchard P., 2006). De surcroît, ce Marrakech mythifié et tranché comporte des objectifs spécifiques : il vise certes la « modernisation » ou le « progrès », mais aussi, à n'en pas douter, la fructification des capitaux économiques investis. Et cela, en ne laissant pas de chercher à conserver un ordre depuis longtemps établi. Si l'on articule ces résultats de nos enquêtes avec les réflexions des études postcoloniales, il est possible de soutenir que tout, dans cette façon de voir Marrakech, renvoie à la perspective dessinée et désirée par les colonisateurs français du début du XX^e siècle pour cette métropole régionale.

En ce sens, on peut donc soutenir que la périurbanisation de Marrakech que nous avons étudiée est en cohérence avec la projection coloniale ; pour ne pas dire – et au risque de choquer – qu'elle en est un résultat *ex post*. Cependant nuançons.

- Le terme de « progrès » (que l'on évoquait à l'époque coloniale) apparaît aujourd'hui pour le moins dépassé, un brin désuet. À notre époque en effet, c'est certainement le mot « bonheur »⁶⁸⁷ (et ses diverses déclinaisons terminologiques) qui est employé par les promoteurs et leurs publicitaires ; lesquels disent vouloir « bâtir »⁶⁸⁸ ledit bonheur de leur clientèle (« Happy Gueliz » est, par exemple, le slogan du nouveau *mall* situé en plein centre de Marrakech... en lieu et place de l'ancien marché colonial !⁶⁸⁹).
- Les partisans de cette vision coloniale ne sont plus – seulement – les étrangers, mais les Marocains eux-mêmes : ils sont promoteurs immobiliers, architectes qui travaillent pour ceux-ci, et hauts-fonctionnaires ou autres agents de l'État et des collectivités locales. En somme, des acteurs qui participent activement à la fabrication des extensions urbaines ; mais également, des opérateurs qui mettent « en scène » et « en vitrine » les centres

⁶⁸⁷ On a montré à plusieurs reprises dans le travail que l'emploi du terme de bonheur fait actuellement florès dans le langage publicitaire des promoteurs immobiliers publics et privés qui construisent à Marrakech. On le trouve également dans sa version anglophone (« Happy Gueliz », etc.).

⁶⁸⁸ En référence au slogan publicitaire d'Addoha, qui se définit comme un « bâtisseur de bonheur » ou encore à celui d'Al Omrane, organisme public qui, à travers son slogan, se propose de donner l'accès au bonheur (« le droit au logement, le droit au bonheur »).

⁶⁸⁹ E. Coslado., J. McGuinness, « From Medinat El Bahja to Happy Gueliz®: Mediating Urban Space in Marrakech in a Neo-Colonial (?) Context », communication au séminaire : *Beyond the Straw Men: Post-Colonial and Western Urban Theory*. Université de Gand : 13-14 novembre 2014. 9 p.

urbains de Marrakech. Pour le dire avec leurs mots, ces producteurs urbains « revisitent l'orientalisme »⁶⁹⁰, ou deviennent les acteurs d'un « néo-orientalisme » – et cela après (pour certains peut-être) en avoir été les pourfendeurs.

- L'enrichissement économique est énoncé par les pouvoirs locaux (wali et autres) comme devant être destiné à la région (en augmentant l'emploi local dans le secteur du tourisme et de la construction, par exemple). Et non pas à une puissance externe (la métropole à l'époque coloniale). Mais, dans les faits, cet enrichissement apparaît relativement peu redistribué localement – puisqu'il vient, en grande partie, renforcer l'assise économique (déjà bien en place) des grandes familles bourgeoises non locales.

Notre travail révèle que les formes que prend le développement actuel des périphéries de Marrakech s'inscrivent davantage dans une continuité plutôt que dans une rupture, vis-à-vis de la période coloniale et de son « esprit ». Toutefois, bien que le processus de production des opérations immobilières abonde dans le sens d'un maintien d'un ordre économique établi qui profite, en priorité, aux plus riches du pays, la fabrication de la périphérie résidentielle s'avère, paradoxalement, un champ d'actions favorisant les transformations sociales, et en particulier, celle de la différenciation/individualisation des sociétés urbaines.

- Tout au long de notre travail, nous avons mobilisé des réflexions d'auteurs français – des sociologues et des géographes comme B. Lahire, L. Cailly et J. Levy –, qui étudient l'évolution des sociétés contemporaines des pays dits du Nord ; et cela, pour ces deux derniers en tout cas, plus particulièrement au travers des transformations des espaces urbains, sub-urbains, périurbains, etc. Ces travaux français considèrent que le processus de différenciation sociale serait spécifique aux pays dits « avancés » (entendons par là, les pays du Nord). D'ailleurs, les sociologues français qui se réfèrent à cette idée parlent des sociétés occidentales comme étant « *des sociétés différenciées* » ou « *hautement différenciées* » (Lahire B., 2012). En creux, il est souvent sous-entendu que les villes du Sud seraient produites non pas avec l'État (celui-ci est perçu comme trop faible), mais par des logiques organiques. C'est-à-dire par un ensemble de pratiques dans lesquelles il est difficile de distinguer ce qui relève du social, de l'économique et du religieux, tant ces différentes sphères

⁶⁹⁰ Pour reprendre les termes de l'architecte marakchi Karim El Achak, lorsqu'il décrit son geste architectural pour la construction du mall situé à Guéliz (source : www.carreeden.com/article/entretien-avec-larchitecte-du-projet:19).

seraient imbriquées, autrement dit seraient non différenciées⁶⁹¹. Les résultats de notre thèse invalident bien entendu cette idée.

Tout d'abord, l'analyse menée sur le processus de production des zones résidentielles réglementaires montre que ce processus n'est pas séparable du renforcement, au sein de la sphère économique marocaine, d'un univers (différencié donc) d'entrepreneurs spécifique : celui des promoteurs immobiliers. Cet univers se différencie de celui des autres entrepreneurs économiques, par la constitution et la prise de conscience d'une « logique interne » ou « propre ». Nous avons montré, en effet, que l'univers des promoteurs immobiliers se professionnalise ; pour ce faire, ces chefs d'entreprises construisent des référentiels, établissent un répertoire d'action spécifique, et cherchent à se doter d'une identité particulière.

Concrètement, les promoteurs immobiliers créent des organismes de représentation de la profession qui établissent des normes qui permettent de différencier les experts des profanes ; et ils cherchent, forts de cette légitimité, à imposer leurs vues à l'État. Ce travail de légitimation sociale et symbolique est caractéristique de l'*autonomisation* des pratiques professionnelles de ces promoteurs immobiliers, par rapport à d'autres pratiques professionnelles. Il est aussi significatif de l'affirmation du champ de la production immobilière en tant que champ d'activité spécifique. Ces promoteurs – ainsi devenus une catégorie d'acteurs spécifiques – peuvent se distinguer d'autres acteurs plus ou moins proches de leurs activités (les constructeurs, les maâlem, les auto-constructeurs, les ingénieurs BTP ou les promoteurs immobiliers informels) : autant de personnages avec qui ils sont en concurrence et/ou établissent des liens de coopération (par le biais de la sous-traitance, par exemple).

Toutefois, on ne dira jamais assez que le constat de l'autonomisation des activités de production immobilière (en somme, le constat de l'accentuation des différenciations sociales) ne doit pas aveugler⁶⁹². L'activité de promotion immobilière réglementaire (même privée) a été largement structurée par l'État, et se fait au jour le jour avec lui, qui est pourvoyeur de terrains, de marchés publics ou d'avantages fiscaux, et même... de plusieurs pools de clientèle. Et comme l'État et les grands promoteurs structurent fortement le marché immobilier, les petits promoteurs, alors qu'ils ne bénéficient pas d'une grande partie des avantages étatiques, se voient reléguer sur des segments de marché qu'ils n'ont pas directement choisis.

⁶⁹¹ Il est souvent établi que les sociétés dites « traditionnelles » sont caractérisées « par leur état d'indistinction et d'homogénéité » (Lahire B., 2012, p.64).

⁶⁹² Ce que nous avons aussi souligné à propos des modes d'habiter dans le Chapitre VI.

Par voie de conséquence, l'univers des promoteurs immobiliers est largement hétéronome – ce qui explique partiellement pourquoi les promoteurs cherchent à s'introduire au sein de cet État, par les différentes façons que nous avons observées.

Aussi, si en termes de « spécificité », l'activité de promotion immobilière apparaît *autonome* (à savoir comme pratique distincte d'une autre pratique par un répertoire d'actions particulier), en termes d'« indépendance » en revanche, l'activité de promotion immobilière est hétéronome (Lahire B., 2012). En effet, l'activité de production immobilière réglementaire est soumise au pouvoir politique, champ transversal s'il en est ; de plus, elle *s'imbrique* dans des activités politiques et sociales que mènent les promoteurs immobiliers eux-mêmes (parce qu'ils sont parfois aussi des hommes politiques ou parce qu'ils mènent des activités de lobbying sur le politique. Et parce qu'ils créent des fondations, des écoles et des mosquées, etc.).

La spécificité du domaine de la pratique de la promotion immobilière (et donc du champ de la production immobilière) ne signifie pas indépendance de cette activité vis-à-vis du monde social. Elle ne signifie pas davantage étanchéité et fermeture aux intérêts qui ne sont pas reliés à cette activité (puisque cette pratique professionnelle n'empêche aucunement les relations avec d'autres secteurs de l'économie et de la société). Par conséquent, ces acteurs économiques ne peuvent se réduire à des êtres purement rationnels ou purement économiques. Leurs intérêts, en dehors du champ de la production des logements, témoignent qu'ils n'ont pas que des mobiles strictement économiques (faisant seulement du gain et de l'accumulation des richesses le seul but à atteindre). Ils sont mûs aussi par d'intenses quêtes de reconnaissance sociale et de légitimité symbolique, qui révèlent à elles-seules leur irréductibilité à un quelconque statut de seul *homo economicus*.

Dans le prolongement de cette idée, et si l'on reprend une analyse proposée pour les pratiques des habitants, les promoteurs immobiliers s'avèrent aussi, à l'occasion, être des hommes passionnés ; c'est-à-dire que leurs affects structurent aussi leurs dispositions, leurs centres d'intérêt, leurs désintérêts et leurs actions. Toutefois, au niveau de l'enquête empirique que nous avons menée, cette prégnance des affects est inégalement visible, puisque nous n'avons pas pu recueillir directement la parole de tous les entrepreneurs immobiliers dont il a été question.

Tout autant que les habitants rencontrés, les promoteurs immobiliers possèdent évidemment plusieurs facettes qui s'opposent parfois et qu'ils tentent de conjuguer. Ils sont eux aussi dotés de dispositions multiples et parfois contradictoires, qui puisent leurs origines dans une grande variété de cadres de socialisation : la famille, le parcours académique à l'étranger, les univers de pratiques religieuses, les contextes professionnels... Pas moins que les habitants, ils sont bien sûr des hommes pluriels.

En résumé, ces personnages, leurs pratiques professionnelles, et le champ d'activités dans lequel ils évoluent, semblent donc, bel et bien, pris dans un processus d'individualisation sociale.

Si en 2015, cette idée d'individualisation peut paraître banale, elle ne l'était pas au Maroc quand nous avons commencé notre travail, et nous avons essuyé de sérieuses critiques quand nous l'avancions. Par exemple, les attitudes contradictoires des habitants que nous analysions comme des tentatives de l'individu de se différencier, ou éventuellement comme le fruit de dispositions et compétences⁶⁹³ qui permettent à certains d'évoluer aisément dans des univers sociaux contrastés ; ces attitudes contradictoires étaient qualifiées, y compris dans le monde académique, comme schizophréniques (terme que nous avons entendu à maintes reprises dans des milieux les plus autorisés).

Mais qu'en est-il de la dynamique socio-spatiale de Marrakech ? Quelles sont les grandes logiques du processus d'étalement urbain étudié qui peuvent être dégagées des analyses exposées dans notre thèse ? Comment donner un sens à ce processus, quelle direction peut-il prendre ?

L'étalement urbain est un développement en cours, non encore terminé et, par conséquent, ouvert et non figé. Cette dynamique de l'urbain a justifié notre choix d'utiliser une approche en termes de « processus de fabrication », et plus précisément en termes de fabrication matérielle et immatérielle de la ville. En effet, l'on s'est intéressé à la fois aux productions physiques et symboliques, c'est-à-dire des productions qui sont régies par des pratiques et des représentations (que nous n'avons pas opposées entre elles, axant plutôt la réflexion sur leurs interactions).

À travers l'entrée analytique par la fabrication matérielle et immatérielle, nous avons voulu combiner une approche de la fabrication « par le haut » et une approche « par le bas ». La première privilégie le système d'actions des acteurs dominants (décideurs, ingénieurs et techniciens de l'urbain, promoteurs immobiliers). La deuxième considère que les habitants de la ville fabriquent de la ville (*« c'est-à-dire tous les individus qui y vivent, travaillent, s'y déplacent, la pratiquent, et grâce auxquels, jour après jour, micro-action par micro-action, la ville « se fait »* [Signoles P., 2014, p.13]).

Cette entrée analytique et cette approche combinée se sont avérées fécondes. Elles nous ont permis de faire le lien entre différentes logiques qui régissent la production urbaine étudiée, lesquelles interviennent tant sur le plan urbain que sur le plan social. Ces plans seront présentés ci-dessous de

⁶⁹³ Une de ces compétences, qu'on n'a pas assez soulignée, est le multilinguisme des protagonistes rencontrés (arabe dialectal marocain et français, arabe classique, auquel peut s'ajouter le berbère, l'anglais, l'espagnol...).

façon séparée, étant entendu que les logiques qui se déroulent sur chacun d'entre eux sont engagées dans des boucles de rétroactions, comme le dirait F. Choay (cf. Introduction).

- *Sur le plan urbain*, les espaces résidentiels destinés aux classes moyennes correspondent à un étalement et à une consommation spatiale intenses qui résultent de deux logiques principales, ou plus exactement de deux faisceaux de logiques⁶⁹⁴.

Le premier faisceau de logiques est à mettre en relation avec les politiques de l'Habitat, et en particulier le volontarisme gouvernemental en faveur d'un accroissement de la production de logements. Cette orientation a sans aucun doute « boosté » l'opérateur public de l'Habitat, l'ERAC Tensift (devenu entre-temps Al Omrane Marrakech), qui s'est lancé dans une course effrénée pour acquérir des terrains dans la périphérie de Marrakech, les aménager et y construire des logements. Ces politiques de l'Habitat ont été « imbibées » de techniques managériales, condition pour que, selon les pouvoirs publics, leur mise en œuvre deviennent « efficiente ». Une telle orientation impliquait inévitablement la participation des acteurs économiques privés considérés, par les décideurs, comme les plus à même à concrétiser efficacement de tels objectifs. Cette évolution des paradigmes de l'action publique a eu deux conséquences majeures en rapport avec la production urbaine.

- La première est que les promoteurs immobiliers ont été fortement encouragés à participer à l'objectif d'accroissement de la production de logements, via les partenariats publics-privés ; c'est ainsi que certains d'entre eux sont devenus des acteurs prépondérants de la fabrique urbaine à Marrakech, comme c'est le cas des grands groupes de promotion immobilière que sont Addoha et Jamaï.
- La seconde conséquence est une professionnalisation d'une partie des acteurs de l'immobilier, allant de pair avec une rationalisation des pratiques professionnelles modes de faire de la profession. Cette rationalisation a entraîné, entre autres choses, une clarification des différents segments de clientèle, une diversification de l'offre immobilière – et un remodelage des produits immobiliers (afin qu'ils soient plus proches des attentes de la clientèle et de leurs possibilités financières). C'est dans ce contexte que les « classes

⁶⁹⁴ Par « faisceau de logiques », nous voulons parler de plusieurs logiques allant dans le même sens, à des niveaux de réalité différente et à des échelles géographiques distinctes (cf. Introduction). Par exemple, la logique managériale insufflée dans les politiques publiques par les gouvernements marocains vers la fin du règne d'Hassan II, est lisible à plusieurs niveaux (dans les politiques de privatisation, dans la réorganisation du système bancaire, dans l'action urbaine qui a érigé l'urbanisme de projets en modèle d'aménagement urbain, etc.). Elle s'applique par ailleurs à différentes échelles géographiques (nationale, régionale, municipale...).

moyennes »⁶⁹⁵ ont émergé comme cible explicite⁶⁹⁶ des opérations immobilières, de telle sorte que certains produits immobiliers, comme la *résidence fermée*, la *villa économique* ou la *petite résidence d'immeubles* (de trois étages, comportant des appartements de moyen standing et des équipements de type piscine collective), ont été directement pensés ou mis sur le marché « pour » les classes moyennes. Sans oublier la ville nouvelle de Tamansourt, qui en son sein, comporte par exemple une zone d'habitat, nommée « nouvelle médina » par Al Omrane, car elle est très dense. Tous ces produits immobiliers et ces concepts urbanistiques, mêlant modèles immobiliers importés et forme bâtie locale, étaient alors inédits au Maroc. Ils ont pu être testés, et prendre leur essor à Marrakech parce que le volontarisme de l'État (évoqué plus haut) rencontrait un contexte local porteur : un opérateur public de l'Habitat au rein solide (comparativement à d'autres OPH) susceptible d'être un bras armé de la politique gouvernementale et des milieux professionnels de la construction en plein effervescence. Ainsi, Marrakech s'est trouvé, au milieu des années 2000, le laboratoire marocain de la transformation/des ajustements des modèles urbanistiques, architecturaux et immobilier. Toutefois, il est fort probable que cette dynamique de production urbaine n'aurait pas été amorcée – et n'aurait pas pris les formes et l'intensité qu'elle a prise –, sans l'intervention en son sein d'un deuxième faisceau de logiques.

Toujours au plan urbain, on peut se risquer à écrire que **le deuxième faisceau de logiques** en rapport avec la production urbaine des périphéries de Marrakech, est à relier au phénomène que certains auteurs qualifient de « *recreational turn* » ou de « *recreationalization of the city* ». Ce phénomène de « récréationalisation » a été mis en évidence par T. Clark, dans un ouvrage qu'il a dirigé, intitulé *The City as an Entertainment Machine* (2002), et par M. Stock dans un article intitulé *European Cities : Towards a Recreational Turn* (2007)⁶⁹⁷.

Pour ces auteurs, le tourisme et la récréation « infusent » à la fois les pratiques et les activités économiques, les pratiques et les schèmes de pensée des individus, des entrepreneurs, des décideurs municipaux, des professionnels de la ville. Et cela au point de façonner les lieux (ou de modifier l'« offre urbaine ») et la manière dont ceux-ci sont pratiqués. M. Stock et T. Clark adoptent

⁶⁹⁵ Les classes moyennes sont d'ailleurs plus fréquemment désignées au singulier par les acteurs urbains marocains (« la classe moyenne »).

⁶⁹⁶ En effet, avant les années 2000, les opérateurs publics de l'habitat construisaient des logements qui se trouvaient, en définitive, souvent achetés par certains membres des classes moyennes, mais celles-ci n'étaient pas visées directement par les OPH, ou alors de manière implicite.

⁶⁹⁷ Leurs thèses se rejoignent, en ce qu'elles établissent l'une et l'autre qu'elles reposent sur le constat de l'importance prise, dans la ville contemporaine, par le tourisme et la récréation (cette dernière étant entendue comme l'activité de détente et de loisirs).

une perspective européenne (pour le premier) et nord-américaine (pour le second), ce qui fait qu'aucune ville du Sud n'est mentionnée dans leurs travaux. Pourtant, plusieurs analyses exposées au cours de notre thèse ont montré que, sur le plan urbain, Marrakech offre de nombreux signes et présente plusieurs indicateurs qui militent en faveur de sa participation à ce phénomène de récréationalisation. Et cela, en confirmant que ce phénomène participe des productions urbaines situées dans le pourtour de Marrakech, y compris dans des secteurs urbains (de type pavillonnaires par exemple), qui n'ont *a priori* pas « vocation » à devenir touristiques.

- Les signes de la participation de Marrakech au phénomène de la récréationalisation des villes peuvent être repérés dans le fait que le caractère original et exotique de Marrakech a été décrit, et depuis le début du 20^e siècle, par une série d'observateurs étrangers du monde des arts et de la mode. De fait, Marrakech avait déjà, via son panorama souvent qualifié de « spectaculaire », produit un « effet de lieu » : les cartes postales de la période coloniale qui présentent son cadre naturel et son univers d'étrangeté, en sont un éclatant témoignage. On peut citer aussi les plans urbanistiques d'Henry Prost, qui font de l'Hivernage⁶⁹⁸ un secteur urbain entier dédié au loisir et au tourisme. La qualité, les aspects spécifiques de Marrakech (Atlas, muraille, terre rouge, etc.) ont donc interféré sur les pratiques des gestionnaires urbains depuis l'époque coloniale. Ceux-ci ont cherché à changer le mode d'existence et la qualité Marrakech en mettant en avant (et en scène) ses particularités, ses différences avec d'autres villes⁶⁹⁹. De plus, aujourd'hui, les professionnels de la ville (y compris certains universitaires locaux et étrangers) et les élus municipaux s'emploient encore à appuyer les particularités de Marrakech, et participent à leur mise en vitrine. Par exemple, ils militent en faveur de l'accentuation de sa mise en patrimoine – grâce, notamment, à l'obtention de deux labels « Patrimoine mondial de l'humanité » –, ce qui produit une sorte d'effet de visibilisation mondiale de sa spécificité, de son originalité, de son étrangeté. On peut également ajouter que la récréationalisation est perceptible à travers la rapide inflation – particulièrement repérable depuis le début des années 2000 –, du nombre de manifestations internationales et de festivals culturels, cinématographiques et sportifs qui sont organisés à Marrakech (et dont le public visé est composé à la fois par la population locale et par une clientèle nationale et internationale). Cette clientèle exogène est par ailleurs d'autant plus en plus sensible à l'attraction qu'exerce Marrakech que, depuis

⁶⁹⁸ Le nom indique que cette zone a été pensée lorsque le tourisme s'organisait selon des modalités différentes qu'aujourd'hui puisqu'il était réservé aux populations aisées qui se déplaçaient moins souvent mais pour plus longtemps (on parlait alors « en villégiature »). Le développement du tourisme de masse n'était pas encore apparu (celui-ci est habituellement daté aux années 1960).

⁶⁹⁹ Venise, Bruges, Baden-Baden, Salzburg, La Baule (etc.) sont des villes historico-touristiques d'Europe qui ont connu ce type de traitement urbain à la même époque.

2005, la ville bénéficie d'une nette amélioration de son accessibilité en termes de coût et de temps, du fait du grand nombre de lignes aériennes *low-cost*, ainsi que de la mise en service de l'autoroute qui la relie à Casablanca et à Agadir.

- L'analyse du développement contemporain des périphéries urbaines de Marrakech donne à penser que la production urbaine est aujourd'hui encore empreinte des effets du tourisme et de la récréation ; et cela bien plus intensément, mais aussi parfois plus imperceptiblement que dans les années 1920. Les activités de ce type sont en effet présentes, même lorsqu'il s'agit de la production d'opérations immobilières qui ne sont pas directement en relation avec le tourisme et les loisirs (et par des opérateurs immobiliers dont l'activité habituelle n'a pas de rapport avec le tourisme et les loisirs). Notre thèse a, par exemple, montré que l'opérateur public de l'Habitat, Al Omrane Marrakech, dont la principale mission est en principe de (faire) construire des logements sociaux, s'est mis à bâtir, dans les années 2000, des résidences fermées avec piscine offrant un cadre paysager de type « club de vacances ». L'on peut observer également que les promoteurs immobiliers privés (qui sont avant tout des entrepreneurs du BTP), puisent abondamment dans les registres des discours et des pratiques⁷⁰⁰ du monde du tourisme pour mettre en valeur, matériellement et symboliquement, leurs produits immobiliers destinés aux classes moyennes. Cela se repère jusque et y compris dans les productions des petits promoteurs immobiliers, ce qui indique un certain degré de généralisation des comportements et des modèles parmi les professionnels de l'immobilier qui exercent à Marrakech. Dans le même ordre d'idées, il est fort probable que les personnes animant (ou participant à) des Salons de l'immobilier, au sein desquels Marrakech et sa région sont amplement représentés, ne s'y prendraient pas autrement si elles devaient organiser un salon dédié aux vacances au Maroc. En conséquence, la production des périphéries résidentielles à Marrakech révèle l'importance, voire la généralisation du processus de récréationalisation de la ville, dont les premières graines ont été semées par le protectorat.

Il en va ainsi des deux formes architecturales visibles sur les secteurs que nous avons étudiés ; elles fonctionnent comme une métaphore (et comme un pur produit) de la coprésence des deux faisceaux de logiques qui viennent d'être explicités.

- La première forme architecturale semble résulter du faisceau des logiques qui caractérisent une politique de construction de masse de logements, avec sa recherche d'efficacité (de

⁷⁰⁰ Ce type de pratiques recouvre, par exemple, le choix du nom des résidences, le domaine des équipements, le discours sur la vue sur l'Atlas, l'aménagement paysager des résidences fermées, etc.

rentabilité) en guise de témoignage. Cette forme est très rectiligne, répétitive et uniforme ; tout en elle renvoie à la monotonie ; au point de laisser, à celui qui regarde ce bâti, une impression de grande banalité. En résumé, elle ne cherche pas à camoufler qu'elle est liée à un processus industriel de production de masse de logements. Elle évoque en outre la modernité et la fonctionnalité, à un prix accessible.

- La seconde forme architecturale, dont on pourrait dire qu'elle est directement influencée par le phénomène de récréationalisation, s'inspire du vocabulaire architectural vernaculaire, qui suggère l'exotisme et le prestige social – car il renvoie, implicitement, à la maison traditionnelle bourgeoise de la médina (le « ryad ») dont la mode récente, visant plutôt à l'origine des clientèles « *people* » à forte mobilité, a été orchestrée par des médias européennes et, plus largement, par l'industrie touristique .

Toutefois, ces deux principales formes architecturales peuvent cohabiter dans la même opération immobilière, de la même façon que les deux faisceaux de logiques peuvent s'interpénétrer (plus ou moins, toutefois⁷⁰¹). Ces deux faisceaux de logiques (corrélés pour l'un au volontarisme de la production de masse des logements, pour l'autre au phénomène de récréationalisation), imprègnent et guident les productions périurbaines à dominante résidentielle. Ils interagissent donc entre eux, mais pas seulement entre eux. En effet, ces deux faisceaux de logiques croisent des logiques qui agissent non plus sur un plan urbain, mais sur un plan social.

- *Sur un plan social*, les ensembles résidentiels produits sont les lieux de visibilisation de la réussite sociale, plus ou moins importante, d'un certain nombre de familles et d'individus. Certaines d'entre elles participent d'un groupe social dominant dans ces quartiers, à savoir, une partie des classes moyennes de Marrakech. Ce segment social est très probablement celui-là même que visent, en principe, les politiques de l'Habitat précédemment évoquées.

En vérité, la production des zones résidentielles étudiées ne paraît pas séparable des logiques sociales de ce groupe (qu'ont réussi à objectiver les opérateurs de l'habitat) et, en particulier, le phénomène sociologique d'autonomisation de certains Marrakchis par rapport à leurs familles, et des petites familles vis-à-vis des grandes familles. En effet, il devient admissible, et même désirable, pour ces individus d'habiter « à distance » de la grande famille, voire de la petite famille (dans le cas des situations de divorces, de volonté délibérée de célibat, etc.).

⁷⁰¹ Comme à Ennakhil et à Tamansourt, où les villas économiques ont été conçues pour représenter un bâti à l'esthétique locale alors que, en même temps, elles sont vendues « semi-finies », afin de faire baisser leur prix de vente et de garantir au promoteur un écoulement plus rapide des stocks, et donc une rotation accélérée de ceux-ci.

Pour d'autres Marocains et étrangers non résidents à Marrakech, qui vivent dans cette ville une partie de l'année seulement ou qui y sont résidents, leur arrivée à Marrakech n'est pas souvent dissociable du phénomène de « récreationalisation » mis en exergue ci-dessus. De nombreux Européens, habitants dans les secteurs étudiés, sont actifs dans le milieu du tourisme et le milieu du design et de la décoration (lequel participe au renforcement d'une identité spécifique à Marrakech en créant, par exemple, des objets artisanaux « typiques » de Marrakech exportés internationalement). Certes, dès le début des années 2000 (et même avant), des étrangers en quête d'Ailleurs et d'expériences inédites habitaient déjà à Marrakech, mais on les trouvait dans la médina, à Guéliz, et dans la palmeraie. L'arrivée des étrangers dans des quartiers périurbains s'avère plus tardive. De surcroît, ceux-ci sont moins aisés financièrement que ceux qui se sont installés dans les quartiers centraux ; en outre, ils semblent moins prêts (ou ne sont plus prêts) à payer l'inconfort d'une vie dans une maison historique, et dans un quartier ancien et dense. Toutefois, les choix décoratifs qu'ils effectuent dans leur logement moderne de la périphérie de Marrakech, montrent qu'ils accordent une valeur esthétique aux formes vernaculaires, « typiques ». Des Marocains résidents à l'étranger et des Marocains provenant d'autres villes du Maroc (qui ont un pied-à-terre ou une résidence secondaire) reconnaissent dans la ville rouge des « qualités » liées à l'« authenticité marocaine ». Ces résidents temporaires sont attirés par une offre urbaine qui propose des activités culturelles, sportives et nocturnes qu'ils ne semblent pas trouver, en si grande concentration, dans d'autres villes marocaines.

Parmi ces habitants temporaires de Marrakech, nombreux sont ceux qui expriment leur besoin de prendre de la distance avec un travail fatigant, et avec quotidien trop intense. Ils viennent donc à Marrakech pour y vivre des émotions plaisantes en pratiquant le sport (le golf dans leur résidence, le quad dans la palmeraie, etc.), les visites de découverte, les sorties nocturnes, et en espérant (pour certains) des rencontres insolites. Et ainsi y expérimenter la détente ou, plus précisément, un certain « relâchement du contrôle sur les émotions » (Elias N., 1994). Un quartier périurbain, compte tenu de l'anonymat qui y règne, leur permet de renforcer cette expérience de relâchement, tout comme une résidence fermée pourvue d'équipements de loisirs et qui offre un cadre d'oasis.

Ainsi, ces habitants temporaires cherchent à assouvir un besoin de récréation (et de re-création), lequel n'apparaît pas dissociable de l'économie capitaliste actuelle, qui organise un partage entre le temps de travail (très) intensif, et le temps hors-travail destiné à régénérer les forces mentales et physiques. Ces considérations nous amènent à conclure que ces habitants peuvent être lus comme des consommateurs et des acteurs du phénomène de récreationalisation : des individus qui « consomment » des activités récréatives et/ou qui en créent ; des individus dont les schèmes de

pensée et de pratiques sont imprégnés de l'idée que les activités de tourisme et de loisirs doivent avoir leur place dans leur quotidien.

Si pour nombre d'entre eux, Marrakech est une destination d'évasion, un lieu de pratiques non-routinières, elle peut, selon les projets de chacun, se constituer en un lieu du quotidien et familier : puisqu'elle est la ville où l'on passe sa retraite, où l'on satisfait des plaisirs sportifs répétés, où l'on peut multiplier des sorties nocturnes, et les opportunités de shopping, ainsi que des trouvailles d'objets artisanaux « traditionnels ».

Habitants-touristes réitérés, petits entrepreneurs (ou retraités) étrangers à Marrakech, ces individus se révèlent à la recherche des lieux les plus adéquats pour leurs projets (d'activités professionnelle ou de loisir, de consommation...), eu égard à leurs ressources financières et temporelles et à leur âge. Ils ont donc pour la plupart, un mode d'habiter mobile composé de lieux qui sont distants géographiquement, et distincts dans leurs qualités : des lieux qui bénéficient d'avantages concurrentiels certains.

Les pratiques urbaines de ces habitants labiles sont donc habilement et judicieusement géographiquement situées. Ces individus semblent gérer de plus en plus finement l'espace, au point que l'on pourrait probablement dire qu'ils ont acquis une forte « compétence géographique ». Ces modes d'habiter témoignent ainsi d'une autonomisation de plus en plus grande du choix des lieux géographiques, que l'on pourrait appeler « individualisation géographique » ; c'est-à-dire un processus qui conduirait les individus à associer de façon singulière une multitude de lieux géographiques, en les faisant se succéder, selon des temporalités très variées.

À vrai dire, la présence de cette grande labilité à Marrakech, qui font que de multiples dimensions de l'habiter se concentrent en cet endroit, invite à se demander si cette ville ne serait pas une sorte de laboratoire maghrébin des nouveaux modes d'habiter mobilitaires dans lequel la récréation et le tourisme agissent comme des principes structurants. En tout cas, la littérature académique qui se consacre aux « sociétés à individus mobiles » n'a pas évoqué jusqu'à aujourd'hui de tels espaces au Maghreb. Toutefois, rien n'est moins sûr que ce laboratoire de mobilités récréatives continue à fonctionner tel qu'il le fait depuis quelques années. La première raison est liée aux questions de sécurité ; la deuxième raison tient à l'absence de vision stratégique des autorités en ce qui concerne l'avenir de Marrakech et de son aménagement urbain.

L'attentat meurtrier d'avril 2011⁷⁰² qui a détruit un café de la place Jemaâ el Fna – lieu symbole du tourisme et du patrimoine de Marrakech, rappelle que la dynamique actuelle de la cité ocre demeure vulnérable. Il n'est pas interdit de penser que celle-ci peut subir un soudain déficit d'image et se retrouver marginalisée sur l'échiquier des villes marocaines internationales. Une intensification de la menace terroriste aurait tôt fait d'entraîner des réactions en chaîne chez les individus mobiles, lesquels pourraient être conduits à considérer que Marrakech n'est plus un lieu « adéquat » pour leurs pratiques « déroutinisantes » et leurs projets résidentiels.

En effet, de tels individus sont, du fait de l'accroissement de leurs compétences géographiques, de plus en plus rompus à l'ancrage temporaire et se trouvent particulièrement bien outillé pour choisir un autre lieu pour leur « chez soi » ou leur deuxième « chez soi ». Leur capacité à se désintéresser⁷⁰³ de Marrakech et à la quitter pour aller habiter, plus ou moins, temporairement d'autres lieux frappent ainsi aux yeux. Si cette population n'est pas statistiquement importante un nombre important de personnes au regard de la population totale de la ville, elle exerce une influence considérable sur le marché de l'immobilier marrakchi et la dynamique de la production immobilière, car l'une comme l'autre sont étroitement tributaires de l'image que la ville renvoie à l'extérieur.

De plus, dans une perspective temporelle plus longue, il est probable que l'augmentation incontrôlée des opérations immobilières dans les périphéries de Marrakech aura pour conséquence la diminution de l'« effet de lieu » (et de l'émotion esthétique dirait Douté) que produit l'environnement urbain de cette « perle du Sud »⁷⁰⁴. En effet, les nouveaux aménagements résidentiels et touristiques cachent les montagnes « scintillantes » de l'Atlas, noient la « traditionnelle » médina et l'« exotique » palmeraie dans une urbanisation diffuse de plus en plus banale, qui se démarque de moins en moins des périphéries des villes européennes. Or, comme nous l'avons déjà dit, c'est la dimension d'étrangeté, ainsi que la qualité du cadre naturel qui établissent l'image de Marrakech et qui sont à la base de son attractivité.

Cette dégradation de la spécificité du paysage urbain est d'autant plus probable, qu'on constate une absence de vision urbanistique depuis le début des années 2000. Le développement urbain a évolué dans un contexte d'urbanisme dérogoire. Or, les commissions de dérogation décide, en pratique, ce qu'ordonne le wali – le préfet de Région – lequel, pour évaluer les projets immobiliers, utilise quasi exclusivement le critère économique et ne prend en compte les qualités paysagères (et même

⁷⁰² Cf. p.73

⁷⁰³ Cette autonomisation des choix géographiques, et le retournement de situation qu'elle peut générer, est visible, par exemple, dans le fait que certains MRE ont délaissés un « chez soi » dans la campagne marocaines dont ils sont originaires, mais dans laquelle ils s'identifient de moins en moins, pour préférer posséder un pied-à-terre à Marrakech ou dans une ville balnéaire marocaine.

⁷⁰⁴ On reprend une autre expression consacrée par l'industrie du tourisme pour désigner Marrakech.

écologiques) qu'à la marge. On observe que l'État, à travers l'action de ses services déconcentrés, se préoccupe peu de la pérennité des ressources locales. Il préfère de loin, instrumentaliser le procès de fabrication des espaces périurbains de Marrakech pour asseoir sa prééminence⁷⁰⁵ sur le champ de la production immobilière et le gouvernement urbain.

On peut toutefois penser que les changements constitutionnels en faveur d'une régionalisation avancée, qui ont été apportés aux lendemains des manifestations de février 2011⁷⁰⁶, vont modifier la donne : depuis l'adoption en 2011 d'une nouvelle constitution – et les nouvelles lois (en cours d'approbation par le Parlement) sur la réorganisation territoriale du pays –, il est fort probable que les élus de la Région soient élus directement par les électeurs, et que le président de Région soit élu parmi eux. Ce nouvel ordonnateur régional modifiera nécessairement le rôle du wali (déconcentré) et la place des tutelles ministérielles dans les projets urbains qui concernent l'équilibre des territoires locaux. On peut donc espérer que d'un échelon territorial régional, disposant désormais de pouvoirs accrus, émergera une vision stratégique pour l'agglomération de Marrakech⁷⁰⁷. On peut ainsi s'attendre à ce que, de cette vision, résulte une moins grande nécessité, pour les porteurs de projets, de recourir au dispositif *ad hoc*.

En somme, si un changement n'intervient pas rapidement dans le mode opératoire de l'action urbaine à Marrakech, tout prête à penser que les nouvelles périphéries urbaines, qui ont pu apparaître comme le signe d'un nouveau cycle de prospérité de la ville, constitueront prochainement son talon d'Achille.

⁷⁰⁵ Tout en ayant pris, et cela sans aucun paradoxe, le parti du renforcement du libéralisme, de la démocratie et de la décentralisation.

⁷⁰⁶ Pendant la période du printemps arabe.

⁷⁰⁷ Rappelons que l'agglomération de Marrakech s'étend, depuis plus d'une dizaine d'années maintenant, bien au-delà de son périmètre municipal, ce qui est d'ailleurs un facteur qui explique les problèmes rencontrés pour gérer localement le développement urbain, puisque aucune structure politique ne correspond au territoire de l'agglomération.

Bibliographie

ABDELMALKI L. *Le logement au Maroc: changements techniques, stratégies industrielles, et enjeux sociaux*. Lyon, France, Maroc : Presses universitaires de Lyon, 1987. 196 p.

ABDI N. « Classes moyennes et économie dominante en Algérie et en Libye ». *Tiers-Monde* [En ligne]. 1985. Vol. 26, n°101, p. 93-102. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/tiers.1985.3463> >

ABDULAC S. « Les maisons à patio : continuités historiques, adaptations bioclimatiques et morphologies urbaines ». In : *17th General Assembly*. Paris : ICOMOS, 2011. Disponible sur : < <http://openarchive.icomos.org/1160/> >

ABOUESSALAM S. *Pauvreté urbaine et comportements résidentiels à Marrakech*. Paris : Université Panthéon-Sorbonne, 1992. 370 p.

ADAM M., LAFFONT G.-H. « Une approche dialectique de la ville en train de se faire : confrontation des représentations des concepteurs et des habitants de l'écoquartier de Bottière-Chénaie ». *Nouvelles Perspectives en Sciences Sociales*. 2014. Vol. 10, n°1, p. 193-236.

AKERLOF G. A., SHILLER R. J. *Les esprits animaux : comment les forces psychologiques mènent la finance et l'économie*. Paris : Pearson, 2009. 293 p.

AMEUR M. *Fès ou L'obsession du foncier*. Tours, France : Centre d'études et de recherches URBAMA, 1993. 428 p.

AMEUR M., NACIRI M. « L'urbanisation clandestine au Maroc : un champ d'action pour les classes moyennes ». *Tiers-Monde* [En ligne]. 1985. Vol. 26, n°101, p. 79-92. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/tiers.1985.3462> >

AMIN S. « Les migrations contemporaines en Afrique de l'Ouest ». In : *Les migrations en Afrique de l'Ouest*. [s.l.] : Oxford University Press, 1974. p. 3-64.

AMRI L. « L'espace résidentiel nord de Tunis : un nouveau territoire urbain ». In : *Les changements sociaux en Tunisie: 1950-2000*. [s.l.] : L'Harmattan, 2007. p. 219-240.

ANDAN O. « Mobilité résidentielle et transports en milieux périurbains ». In : DUHEM B, Éd. *Actes du séminaire. Ville et transports*. Paris : Plan urbain - Direction de l'architecture et de l'urbanisme, 1994. p. 159-168.

ANGUSTIAS PAREJO M. « A la recherche des élites régionales au Maroc ». In : SEDJARI A, Éd. *Elites, gouvernance et gestion du changement*. Paris : L'Harmattan, 2002. p. 143-158.

AUGÉ M. *Domaines et châteaux*. Paris : Seuil, 1989. 185 p.

AUSTIN J. L. *Quand dire, c'est faire*. Paris : Seuil, 1991. 202 p.

AUTHIER J.-Y., BONVALET C., LÉVY J.-P., Éd. *Elire domicile : La construction sociale des choix résidentiels*. Lyon : Presses universitaires de Lyon, 2010. 428 p.

BACQUÉ M.-H. « En attendant la gentrification : discours et politiques a la Goutte d'Or (1982-2000) ». *Sociétés contemporaines* [En ligne]. 2006. Vol. 63, n°3, p. 63. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/soco.063.0063> >

BACQUÉ M.-H., VERMEERSCH S. *Changer la vie : les classes moyennes et l'héritage de Mai 68*. Yvry-sur-Seine : Les Editions de l'Atelier, 2007. 180 p.

BAHLOUL J. *La maison de mémoire : ethnologie d'une demeure judéo-arabe en Algérie, 1937-1961*. Paris : Métailié, 1992. 246 p.

BAILLEUL H. *Communication et projets urbains. Enjeux et modalités de la communication entre acteurs du projet et habitants* [En ligne]. Thèse de doctorat. Tours, France : Cités Territoires Environnement et Sociétés, 2009. Disponible sur : < <http://www.theses.fr/2009TOUR1802> >

BALLOUT J.-M. *Territorialisation par « ville nouvelle » au Maghreb. Regard croisé sur les projets d'Ali Mendjeli (Constantine) et de Tamansourt (Marrakech)* [En ligne]. Montpellier : Université Paul Valéry, 2014. Disponible sur : < <http://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00994394> > (consulté le 1 juin 2014)

BARTHEL P.-A. « Faire du « grand projet » au Maghreb. L'exemple des fronts d'eau (Casablanca et Tunis) ». *Géocarrefour* [En ligne]. 31 mars 2008. Vol. 83, n°1, p. 25-34. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/geocarrefour.5293> >

BARTHEL P.-A., MOULOUDI H. « Waterfronts de Casablanca et de Rabat : un urbanisme de projet ». *Urbanisme*. novembre 2009. n°369, p. 52-56.

BASH L., GLICK SHILLER N., BLANC-SZANTON C. *Nations unbound : transnational projects, postcolonial predicaments and derritorialized nation-state*. Gordon and Breach Publishers. Longhorn : [s.n.], 1994.

BAYSSIÈRE N. *Géographie du Maroc*. Paris : A. Hatier, 1930. 24 p.

BECKER H. S. *Outsiders : études de sociologie de la déviance*. Paris : Métailié, 1985. 247 p.

BECKER H. S. *Les mondes de l'art*. Paris : Flammarion, 1988. (Art, histoire, société, ISSN 0982-5126 ; 2).

BECKER H. S., PESSIN A. « Dialogue sur les notions de Monde et de Champ ». *Sociologie de l'Art*. 2006. Vol. OPuS 8, n°1, p. 163-180.

BECK U. *Qu'est-ce que le cosmopolitisme ?* Paris : Aubier, 2006. 378 p.

BEN ALI D. « Des acteurs autonomes à l'ombre du prince ». [s.l.] : [s.n.], 2008. Disponible sur : < <http://www.economia.ma/fr/numero-03/wp/des-acteurs-autonomes-l-ombre-du-prince?page=6> > (consulté le 8 août 2013)

BENHADDOU A. *Les élites du royaume : enquête sur l'organisation du pouvoir au Maroc*. Paris : Riveneuve, 2009. 210 p.

BENLAHCEN TLEMÇANI M., ÉD. *La problématique urbaine au Maroc: de la permanence aux ruptures*. Perpignan : Presses Universitaires de Perpignan, 1999. 300 p.(Collection Études).

BENNANI-CHRAÏBI M. *Scènes et coulisses de l'élection au Maroc : les législatives 2002*. Paris : Karthala, 2005. 333 p.

BENNANI-CHRAÏBI M. « « Hommes d'affaires » versus « profs de fac ». La notabilisation parlementaire d'un parti de militants au Maroc ». *Revue int. de politique comparée* [En ligne]. 1 septembre 2008. Vol. 15, n°2, p.205-219. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/ripc.152.0205> >

BENNASSER F. *Essai sur la croissance urbaine de Marrakech (1960-1982)*. Paris : Th. 3e cycle Géogr. de l'aménage. Paris 1, 1984. 357 p.

BEN OTHMAN H. « Pratiques et enjeux des acteurs d'une production foncière publique ». *Les Cahiers d'EMAM. Études sur le Monde Arabe et la Méditerranée* [En ligne]. 1 mars 2009. n°17, p. 33-54. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/emam.246> >

BENZAKOUR S. *Essai sur la politique urbaine au Maroc, 1912-1975: sur le rôle de l'État*. Casablanca : Éditions maghrébines, 1978. 448 p.

BERGER M. « À propos des choix résidentiels des périurbains : peut-on parler de stratégies territoriales ? ». *Strates* [En ligne]. 31 décembre 1990. n°5,. Disponible sur : < <http://strates.revues.org/1424> > (consulté le 23 août 2011)

BERGER M. *Les périurbains de Paris : de la ville dense à la métropole éclatée*. Habilitation à diriger des recherches. Paris : Université Panthéon-Sorbonne, 2002. 342 p.

BERGER M. « Préface ». In : MOREL-BROCHET A, ORTAR N, ÉD. *La fabrique des modes d'habiter : homme, lieux et milieux de vie*. Paris : L'Harmattan, 2012. p. 7-12.

BERGER M., ROUGÉ L. *Etre logé, se loger, habiter : Regards de jeunes chercheurs*. [s.l.] : Editions L'Harmattan, 2012. 324 p.

BERNARD A. *Le Maroc*. Paris : F. Alcan, 1913. 417 p.

BERQUE J. « L'idée de classes dans l'histoire contemporaine des Arabes ». *Cahiers internationaux de sociologie*. 1965. Vol. 12, n°38, p. 169-184.

BERRIANE M. *Tourisme national et migrations de loisirs au Maroc : étude géographique*. Rabat : Th. Etat : Géographie : Rabat (Maroc), Université François Rabelais, 1990.

BERRY-CHIKHAOUI I., HAOUËS-JOUE S. « La fabrique du développement urbain durable à Marrakech : Effets de contexte, interprétations et construction de l'Agenda 21 local ». *Expérimenter la ville durable au sud de la Méditerranée : chercheurs et professionnels en dialogue*. 2011.

BIDOU-ZACHARIASEN C. *Les aventuriers du quotidien : essai sur les nouvelles classes moyennes*. Paris : Presses universitaires de France, 1984. 200 p.

BIDOU-ZACHARIASEN C. « De la sociologie des classes sociales à la socio-économie des inégalités, évolution des représentations de la structure sociale française ». In : *Les sociologies critiques du capitalisme*. Paris : PUF, 2002. p. 107-115.

BIDOU -ZACHARIASEN C. « Les classes moyennes : définitions, travaux et controverses ». *Education et sociétés* [En ligne]. 2004. Vol. 14, n°2, p.119. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/es.014.0119> >

BIDOU-ZACHARIASEN C., HIERNAUX NICOLAS D., RIVIÈRE D'ARC H. *Retours en ville : des processus de « gentrification » urbaine aux politiques de « revitalisation » des centres*. Paris : Descartes, 2003. 267 p.

BLANCHARD P. « Le Maroc dans l'affiche française (1906-1956) ». *Mélanges de la Casa de Velázquez*. 1 mars 2006. Vol. 36, n°1, p. 131-154.

BNOUSSINA K. *La pertinence du paramètre sexe dans la pratique du langage par les femmes marocaines: approche socio-linguistique du dialecte de Marrakech*. Th. 3e cycle. Paris : [s.n.], 1988. vii+349+17 p.

BOLTANSKI L., THÉVENOT L. *De la justification: les économies de la grandeur*. Paris : Gallimard, 1991. 483 p.

BONNEVAL L. *Les agents immobiliers, place et rôle des intermédiaires* [En ligne]. Lyon : Université Lumière Lyon 2, 2008. Disponible sur : < http://theses.univ-lyon2.fr/documents/lyon2/2008/bonneval_1 > (consulté le 8 novembre 2013)

BONO I. « Pauvreté, exception, participation. Mobilisations et démobilisations dans le cadre de l'INDH au Maroc ». In : CATUSSE M, DESTREMEAU B, VERDIER E, ÉD. *L'Etat face « aux débordements » du social au Maghreb. Formation, travail, protection*. Paris : Karthala, 2010. p. 149-163.

BONO I. « L'activisme associatif comme marché du travail ». *Politique africaine* [En ligne]. 1 janvier 2011. Vol. N° 120, n°4, p. 25-44. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/polaf.120.0025> >

BONVALET C., FRIBOURG A.-M. *Stratégies résidentielles : actes du séminaire... Paris, 1988*. Paris : INED, 1990. 459 p.

BORGHI R. « La mise en scène de la ville : regard sur l'espace urbain de Marrakech coloniale et postcoloniale ». In : *Le fait colonial au Maghreb : ruptures et continuités*. Paris : [s.n.], 2008. p. 337-350.

BOSSÉ A., DEVISME L., DUMONT M. « Actualité des mythologies pavillonnaires. Le périurbain comme quasi-personnage ». *Les Annales de la Recherche urbaine*. 2007. n°102, p. 141-152.

BOUDERBALA N. « La Trajectoire du Maroc indépendant : une panne de l'ascenseur social ». *Critique économique*. 2003. n°10,.

BOUDERBALA N. « Les classes moyennes comme moteur de l'ascenseur social : l'hypothèse des classes moyennes ». In : *Prospective Maroc 2030 : acte du forum II. La société marocaine : permanence, changement et enjeux pour l'avenir*. Rabat : Royaume du Maroc, [s.d.]. p. 97-118.

BOUDON R. *La logique du social: introduction à l'analyse sociologique*. Paris : Hachette, 1979. 333 p.

BOUJROUF S. « Nouvelles formes d'occupation de l'espace touristique de la ville de Marrakech: l'exploitation de la Palmeraie ». *Méditerranée*. 1996. Vol. 84, n°3, p. 27-32.

BOURDIEU P. *La distinction : critique sociale du jugement*. Paris : Éd. de Minuit, impr. 1979, 1979. viii+670 p.

BOURDIEU P. *Les structures sociales de l'économie*. Paris : Seuil, 2000. 289 p.

BOURDIEU P., BOUHEDJA S., CHRISTIN R., GIVRY C. « Un placement de père de famille ». *Actes de la recherche en sciences sociales* [En ligne]. 1990. Vol. 81, n°1, p. 6-33. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/arss.1990.2924> >

BOUSTA R. S., TEBBAA O. « Stratégies et imaginaires du tourisme : cas des ryads maisons d'hôte et mutations de la médina de Marrakech ». *Téoros. Revue de recherche en tourisme*. 2005. Vol. 24, n°24-1, p. 48-52.

BOUVIER M. « Idéologie de la compétence et gouvernance des sociétés complexes ». In : SEDJARI A, ÉD. *Élites, gouvernance et gestion du changement*. Rabat/ Paris : L'Harmattan/GRET, 2002. p. 113-142.

BRUNEL S. « Afrique : le défi des classes moyennes ». *Sciences humaines*. juillet 2014. n°261, p. 50-55.

BRUNET R., FERRAS R., THÉRY H. *Les mots de la géographie: dictionnaire critique*. 2. éd. revue. Montpellier : Reclus, 1992. 470 p.(Collection dynamiques du territoire).

BRUN J. « Mobilité résidentielle et stratégies de localisation ». In : *Stratégies résidentielles*. Paris : [s.n.], 1990a. p. 299-312.

BRUN J. « Sur le concept de stratégie ». In : BONVALET C, FRIBOURG A-M, ÉD. *Stratégies résidentielles*. Paris : INED, 1990b. p. 9-22.

BUTLER T., ROBSON G. *London Calling : The Middle Classes and the Remaking of Inner London*. Oxford : Berg Publishers, 2003. 215 p.

BUYDENS M. *Sahara : l'esthétique de Gilles Deleuze*. [s.l.] : Vrin, 2005. 228 p.

CAILLY L. *Pratiques spatiales, identités sociales et processus d'individualisation : étude sur la constitution des identités spatiales individuelles au sein des classes moyennes salariées du secteur public hospitalier dans une ville intermédiaire : l'exemple de Tours*. Thèse doctorat. [S.l.] : Ecole doctorale Sciences de l'homme et de la société (Tours), 2004. 459 p. dont 13 p.

CAILLY L. « Capital spatial, stratégies résidentielles et processus d'individualisation ». *Annales de géographie* [En ligne]. 2007. Vol. 654, n°2, p. 169. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/ag.654.0169> >

CAILLY L. « Les habitants du périurbain tourangeau à l'épreuve d'un changement de modèle : vers une recomposition des modes d'habiter ? L'exemple des habitants de la ZAC des Terrasses de Bodets à Montlouis-sur-Loire ». *Norois*. 2014. p. 75-90.

CAILLY L., DODIER R. « La diversité des modes d'habiter des espaces périurbains dans les villes intermédiaires : différenciations sociales, démographiques et de genre ». *Norois*. 2007. n°205, p. 67-80.

CANETTI E. *Les voix de Marrakech : journal d'un voyage*. Paris : A. Michel, 1994. 159 p.

CAPRON G., COLLECTIF. *Quand la ville se ferme : quartiers résidentiels sécurisés*. Rosny-sous-Bois : Bréal, 2006. 288 p.

CATTEDRA R. « Les grands projets urbains: à la conquête des périphéries ». *Les Cahiers d'EMAM*. 2010. n°19, p. 55-72.

CATTEDRA R., LEGROS O., IRAKI A. « Territoires et politiques dans les périphéries des grandes villes du Maghreb ». *Les Cahiers d'EMAM*. 2010. n°19, p. 55-91.

CATUSSE M. « Economie des élections au Maroc ». *Maghreb-Machrek*. 2000. n°168, p. 51-66.

CATUSSE M. « « Il faut gérer la chose publique comme une entreprise... A propos des discours savants et politiques sur l'élite politique idéale au Maroc » ». In : SEDJARI A, ÉD. *Élites, gouvernance et gestion du changement*. Rabat/ Paris : L'Harmattan/GRET, 2002. p. 113-142.

CATUSSE M. « La réinvention du social dans le Maroc ajusté ». *Revue des mondes musulmans et de la Méditerranée*. 2005. n°105-106, p. 221-246.

CATUSSE M. « Ordonner, classer, penser la société : les pays arabes au prisme de l'économie politique ». In : PICARD E, ÉD. *La politique dans le monde arabe*. Paris : A. Colin, 2006. p. 215-238.

CATUSSE M. *Le temps des entrepreneurs ? Politique et transformations du capitalisme au Maroc*. Paris : Maisonneuve et Larose, 2008a. 348 p.

CATUSSE M. « Une tentative manquée de conversion politique au Maroc ». *Politix* [En ligne]. 1 décembre 2008b. Vol. n° 84, n°4, p. 91-113. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/pox.084.0091> >

CATUSSE M. « Le « social » : une affaire d'Etat dans le Maroc de Mohammed VI ». *Confluences Méditerranée* [En ligne]. 1 septembre 2011. Vol. N° 78, n°3, p. 63-76. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/come.078.0063> >

CAZENEUVE J. *Dix grandes notions de la sociologie*. Paris : Seuil, 1976. 245 p.

CERTEAU M. DE. *L'invention du quotidien : les Arts de faire*. Nouvelle éd. Paris : Gallimard, 2010. 349 p., Michel de Certeau ; 1)

CHABBI M. « Les grands projets urbains au Maghreb, fonctions et impacts ». *Villes en développement*. n°81-82, p. 10-12.

CHAJAJ L. *Langages d'artisans à Marrakech*. Thèse de doctorat. France : Université Paris-Sorbonne, 1986.

CHARMES É. « Flux internationaux de capitaux et bulles spéculatives métropolitaines. Le cas de Bangkok et de la Thaïlande ». In : OSMONT A, GOLDBLUM C, Éd. *Villes et citadins dans la mondialisation* [En ligne]. [s.l.] : [s.n.], 2003. p. 91-105. Disponible sur : < http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/10/69/41/PDF/texte_charmes.pdf > (consulté le 8 novembre 2013)

CHARMES E. « Entre ouverture et fermeture : les rapports à autrui dans les tissus périurbains ». In : HAUMONT B, MOREL A, Éd. *La Société des voisins. Partager un habitat collectif*. Paris : [s.n.], 2005a. p. 109-122.

CHARMES E. *La vie périurbaine face à la menace des gated communities*. Paris : L'Harmattan, 2005b. 219 p.

CHARMES E. *La ville émietlée : essai sur la clubbisation de la vie urbaine*. PUF. Paris : [s.n.], 2011. 288 p.

CHARMES E. « Flux internationaux de capitaux et bulles spéculatives métropolitaines : le cas de Bangkok et de la Thaïlande ». In : OSMONT A, GOLDBLUM C, Éd. *Villes et citadins dans la mondialisation*. Paris : [s.n.], [s.d.]. p. 91-105.

CHAUVEL L. *Les classes moyennes à la dérive*. Paris : Seuil, 2006. 108 p.

CHERKAoui H. « La villa à Rabat. L'appropriation du modèle dans une démarche de coproduction ». *Les Cahiers d'EMAM. Études sur le Monde Arabe et la Méditerranée* [En ligne]. 1 juillet 2010. n°20, p. 87-102. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/emam.152> >

CHEVALIER L. « Naissance du promoteur ». *Agone*. 2008 1977. n°38-39, p. 15-26.

CHOPLIN M.-A., GATIN V. « L'espace public comme vitrine de la ville marocaine : conceptions et appropriations des places Jemaa El Fna à Marrakech, Boujloud à Fès et Al Mouahidine à Ouarzazate ». janvier 2010. n°214, p. 23-40.

CLARK T. N., Éd. *The City as an Entertainment Machine*. 1^{re} éd. New York : JAI Press, 2003. 325 p.

CLERC-HUYBRECHTS V. *Les quartiers irréguliers de Beyrouth. Une histoire des enjeux fonciers et urbanistiques dans la banlieue sud*. Beyrouth : Institut Français du Proche-Orient, 2008.

COHEN S. *Searching for a different future : the rise of a global middle class in Morocco*. Durham : [s.n.], 2004. 177 p.

COHEN S. « Les classes moyennes au Maroc : insécurité économique et difficultés d'émergence ». In : *Prospective Maroc 2030 : acte du forum II. La société marocaine : permanence, changement et enjeux pour l'avenir*. Rabat : HCP, Royaume du Maroc, [s.d.]. p. 91-97.

COMMAILLE J. « Sociologie de l'action publique ». *Dictionnaire des politiques publiques*. février 2010. p. 599-607.

COSLADO E. *Emergence d'un quartier de classes moyennes à la périphérie de Marrakech : mobilité résidentielle, nouvelles pratiques urbaines, et territorialisation*. Mémoire de Master 2. Tours : Université de Tours, 2006. 121 p.

COSLADO E. « Itinéraires d'individuation dans la périphérie de Marrakech ». *Les Cahiers d'EMAM. Études sur le Monde Arabe et la Méditerranée* [En ligne]. 1 juillet 2008. n°16, p. 37-50. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/emam.340> >

COSLADO E., SPIRE A., ET AL. « Interactions sociales, mobilités multiscalaire et citoyenneté(s) Réflexions autour des cas d'Accra, Alger, Constantine, Damas, Lomé, Marrakech, Nouadhibou, Oran, Sanaa. » In : *Programme FSP Rencontre Jeunes Chercheurs*. Oran : CITERES Université de Tours, 2009. p. 18. Disponible sur : < http://citeres.univ-tours.fr/p_emam/contrats/fsp/fichier6.pdf >

COSLADO E. *Caractérisation de l'investissement dans le tourisme à Marrakech par les Marocains résidents à l'étranger*. [s.l.] : Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès, 2009a.

COSLADO E. « L'image façonnée par la publicité ». *Economia* [En ligne]. février 2009b. n°5,. Disponible sur : < <http://www.economia.ma/fr/numero-05/e-revue/l-image-faconnee-par-la-publicite> > (consulté le 16 septembre 2013)

COSLADO E. « Marrakech, Ryadland ». *Economia* [En ligne]. février 2011. n°11,. Disponible sur : < <http://www.economia.ma/fr/numero-11/e-revue/marrakech-ryadland> > (consulté le 16 septembre 2013)

COSLADO E. « De la ville de terre à la ville durable, itinéraire et point de vue d'un pionnier ». In : COSLADO E, MCGUINNESS J, MILLER C, Éd. *Collections électroniques du Centre Jacques-Berque. Maktabat al-Maghreb* [En ligne]. [s.l.] : Centre Jacques Berque pour les études en sciences humaines et sociales, 2012a. p. 317-332. Disponible sur : < <http://cjb.revues.org/296> > (consulté le 16 septembre 2013)

COSLADO E. « Désirée et désirable, la "villa économique" à Marrakech ». In : BERGER M, ROUGÉ L, Éd. *Etre logé, se loger, habiter: Regards de jeunes chercheurs*. Paris : L'Harmattan, 2012b. p. 229-243.

COSLADO E., MCGUINNESS J., MILLER C. « Introduction ». In : COSLADO E, MCGUINNESS J, MILLER C, Éd. *Médinas immuables ? Gentrification et changement dans les villes historiques marocaines (1996-2010)* [En ligne]. [s.l.] : Centre Jacques Berque pour les études en sciences humaines et sociales, 2012. p. 27-41. Disponible sur : < <http://cjb.revues.org/316> > (consulté le 16 septembre 2013)

COSLADO E., MCGUINNESS J., MILLER C., Éd. *Médinas immuables ? Gentrification et changement dans les villes historiques marocaines (1996-2010)*. OpenEdition. Rabat : Centre Jacques Berque, 2012. 412 p.

COSLADO E. « Marginalisation, démarginalisation et vice-versa : quelques effets socio-spatiaux des investissements à Marrakech ». In : *Marges urbaines et néolibéralisme*. Tours : Presses Universitaire François Rabelais, 2014a. p. 105-124.

COSLADO E., MCGUINNESS J. « From Medinat El Bahja to Happy Gueliz® : Mediating Urban Space in Marrakech in a Neo-Colonial (?) Context ». Communication au séminaire international: *Beyond the Straw Men: Post-Colonial, and Western Urban Theory*. Université de Gand, 13-14 novembre 2014b. 9 p.

COSLADO E., MCGUINNESS J. « Uneven Urban Development in Morocco in the Light Neil Smith's Work : Revanchism, Protest and Two Case Studies from Marrakech and Fès (1995-2015) ». Communication au colloque international: *Global Capitalism and Processes of Urban Regeneration: a tribute to Neil Smith*. Espais Critics, Barcelone , 14-16 septembre 2015. 12 p.

COURBAGE Y. « Marrakech, entre le zaher et le baten, l'apparence et le caché ». In : *Gens de Marrakech*. Paris : INED, 2009. p. 91-115.

DAOUD Z. *Maroc : les années de plomb, 1958-1988. Chroniques d'une résistance*. Manucius. Houilles : [s.n.], 2007. 344 p.

DAVID L. *La production urbaine de Mexico : entre financiarisation et construction territoriale. Une analyse de l'insertion du réseau financier transnational dans les marchés d'immobilier d'entreprise* [En ligne]. [s.l.] : Université Paris-Est, 2013. Disponible sur : < <http://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00971515> > (consulté le 1 juin 2014)

DAVID L., HALBERT L. « Logiques financières globales et fabrique de la ville ». *Regards sur la Terre 2010*. 6 septembre 2010. p. 90-108.

DAVIDOVITCH A. « Raymond H., Haumont N., Raymond M.-G., Haumont A., L'habitat pavillonnaire. Haumont N., Les pavillonnaires. Etude psycho-sociologique d'un mode d'habitat. Raymond M.-G., La politique pavillonnaire ». *Revue française de sociologie*. 1968. Vol. 9, n°2, p. 269-274.

DAVIS M. *Le stade Dubaï du capitalisme*. Paris : Les Prairies ordinaires, 2007. 87 p.

DEBARBIEUX B. « Marrakech, un mois plus tard, 10 ans après ». *Cybergeo : European Journal of Geography* [En ligne]. 23 juin 2011a. Disponible sur : < <http://cybergeo.revues.org/23817> > (consulté le 15 octobre 2014)

DEBARBIEUX B. « Marrakech, un mois plus tard, 10 ans après ». *Cybergeo : European Journal of Geography* [En ligne]. 23 juin 2011b. Disponible sur : < <http://cybergeo.revues.org/23817> > (consulté le 24 octobre 2014)

DELCOURT L. « Explosion urbaine et mondialisation ». *Alternatives Sud*. 2007. p. <http://cettri.domainepublic.net/spip.php?article140&lang=fr>.

DÉVELOPPEMENT-CONSTRUCTION. *Focus : les nouvelles stratégies de vente dans l'immobilier* [En ligne]. Paris : Développement et Construction, 2012. Disponible sur : < <http://www.developpement-construction.com/2012/06/04/les-nouvelles-strategies-de-vente-dans-limmobilier/> >

DEVERDUN G. *Marrakech, des origines à 1912* [En ligne]. Rabat : Éditions techniques nord-africaines, 1959. 110 p. Disponible sur : < <http://books.google.com/books?id=0-QvAAAAIAAJ> > (consulté le 7 octobre 2014)

DIAMANE M. *Une enquête sur le logement à Marrakech : mobilité résidentielle et perception de l'espace-logement et de son environnement*. Villeneuve-d'Ascq : Presses universitaires du Septentrion, 2002. 443 p.

DIRASSET. *Schéma régional d'aménagement du territoire de la région Tensift El Haouz. Les villes dans la région de Tensift Al Haouz : rapport de première phase*. Rabat : MHUAE-DAT, 2009.

DODIER R. *Individus et groupes sociaux dans l'espace, apports à partir de l'exemple des espaces périurbains* [En ligne]. thesis. [s.l.] : Université du Maine, 2009. Disponible sur : < <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00430480/document> > (consulté le 24 avril 2015)

DONZELOT J. « La ville à trois vitesses : relégation, périurbanisation, gentrification ». *Esprit*. 2004. n°303, p. 14-39.

DOS SANTOS I. « Appropriation du chez-soi et appartenance sociale en contexte migratoire ». In : *La fabrique des modes d'habiter : homme, lieux et milieux de vie*. [s.l.] : L'Harmattan, 2012. p. 251-265.

DOUTTÉ E. *Marrâkech*. Paris : Comité du Maroc, 1905.

DUBUCS H. *Habiter une ville lointaine. Le cas des migrants japonais à Paris* [En ligne]. [s.l.] : Université de Poitiers, 2009. Disponible sur : < http://tel.archives-ouvertes.fr/index.php?halsid=jd7agmvan4a2223budgra40ar1&view_this_doc=tel-00441142&version=1 > (consulté le 31 mai 2011)

DUMONT M. *Entre urbanisme et géographie : un parcours d'enseignant-chercheur - Introduire des perplexités, rendre intelligible la dimension spatiale des sociétés* [En ligne]. thesis. [s.l.] : Université Rennes 2, 2013. Disponible sur : < <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00961010/document> > (consulté le 11 avril 2015)

DUPONT V. « Les nouveaux quartiers « chic » des environs de Delhi. Langage publicitaire et réalités périurbaines ». In : *Nommer les nouveaux territoires urbains*. Paris : Unesco, MSH, 2001. p. 63-84.

DURAND-LASSERVE A. *L'exclusion des pauvres dans les villes du Tiers-monde: accès au sol et au logement*. Paris : L'Harmattan, 1986. 198 p.

DURAND-LASSERVE A., KADI G. E., MONTENEGRO A. M., TRIBILLON J.-F. « Paraître et gérer. La résistible ascension des classes moyennes urbaines dans les pays du Tiers Monde ». *Tiers-Monde* [En ligne]. 1985. Vol. 26, n°101, p. 41-53. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/tiers.1985.3459> >

DUREAU F., LÉVY J.-P. « Villes et mobilités au Nord et au Sud : la construction d'une problématique commune ». *Autrepart* [En ligne]. 1 mars 2007. Vol. 41, n°1, p. 135-148. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/autr.041.0135> >

DURKHEIM É. *De la division sociale du travail*. Paris : PUF, 1991. 416 p.

DUTERME B. « Contestation VS coercition dans le monde arabe ». *Le journal des alternatives* [En ligne]. 11 décembre 2009. Disponible sur : < <http://journal.alternatives.ca/fra/journal-alternatives/blogues/bernard-duterme/article/contestation-versus-coercition> >

EL MECHRAFI M. *Vers un habitat permanent en zone balnéaire : le cas d'El Harhoura*. Rabat : Ecole nationale d'Architecture, 2005.

EL MEJJAD K. *Le parler de Marrakech : quelques aspects prosodiques*. Thèse de 3e cycle. Paris : Université Paris Diderot - Paris 7, 1985.

EMPERADOR BADIMON M. *La mobilisation des diplômés chômeurs au Maroc : usages et avatars d'une protestation pragmatique*. Thèse de doctorat. Aix-en-Provence, France : Ecole Doctorale Sciences Juridiques et Politiques, 2011.

EQUIPE MIT. *Tourismes 1. Lieux communs*. Paris : Belin, 2002. 320 p.

ERNST I. « Les enjeux patrimoniaux en médina de Marrakech face à la stratification des cultures d'aménagement ». In : *Fabrication, gestion et pratiques des territoires : regards croisés et perspectives de coopération France-Maghreb dans les domaines de l'architecture, de l'urbanisme et du paysage*. Paris : [s.n.], 2003.

ERNST I. « La fabrication de la médina de Marrakech par les images ». In : BOUMAZA N, Éd. *Villes maghrébines en fabrication : villes réelles et villes projetées*. Paris : [s.n.], 2006. p. 317-336.

ERNST I. *Logiques du territoire européen et méditerranéen*. Mémoire d'HDR à paraître. Paris : [s.n.], 2008. 376 p.

ERNST I. *La gentrification de la médina de Marrakech : un jeu virtuel et paradoxal*. 27 mai 2009.

ESCAFFRE F., GUIBBERT J.-J., HAOUËS-JOUE S., PONT-LEZICA D. M., SIBERTIN-BLANC M., BERRY-CHIKHAOU I., JANATI-IDRISSI M. « La petite fabrique locale du développement urbain durable. De la construction programmatique à la mise en œuvre de projets labellisés, une comparaison Nord-Sud des enjeux de la mobilisation dans quatre métropoles : Berlin, Dakar, Marrakech et Toulouse ». 2008.

ESCALLIER R. « Classes moyennes, villes et urbanisation dans le monde arabe ». *Cahiers de la Méditerranée*. 1994. n°48, p. 1-18.

ESCALLIER R. « Élités, pouvoirs et villes dans le monde Arabe : éléments d'analyse de la citoyenneté ». In : *La citoyenneté en question*. Tours : Maison des sciences de la ville/Urbama, 1996. p. 19-32.

ESCALLIER R. « Ville et informalité dans les pays du monde arabe ». *Cahiers de la Méditerranée*. 1998. n°56, p. 39-85.

ESCALLIER R. « De la tribu au quartier, les solidarités dans la tourmente ». *Cahiers de la Méditerranée* [En ligne]. 15 décembre 2001. n°63,. Disponible sur : < <http://cdlm.revues.org/index9.html> > (consulté le 27 juin 2011)

ESCHER A., PETERMANN S. « Du jet-setter au retraité : parcours et profils des habitants étrangers des médinas de Marrakech et d'Essaouira ». In : COSLADO E, MCGUINNESS J, MILLER C, Éd. *Médinas immuables? : Gentrification et changement dans les villes historiques marocaines (1996-2010)* [En ligne]. Maroc : Centre Jacques-Berque, 2012. p. 189-214. Disponible sur : < <http://books.openedition.org/cjb/325> > (consulté le 26 avril 2015)

ESCHER A., PETERMANN S., CLOS B. « Le bradage de la médina de Marrakech ». In : *Le Maroc à la veille du troisième millénaire 7 Défis, chances et risques d'un développement durable. Actes du 6ème colloque maroco-allemand de Paderborn 2000*. Rabat : Faculté des Lettres et des Sciences Humaines, 2001. p. 217-232.

ESCHER A., PETERMAN S., CLOS B. « Gentrification in der Medina von Marrakech ». *Geographische-Rundschau*. 2001. n°53, p. 24-31.

ESTEBE D. « Quel avenir pour les périphéries urbaines ? ». *Esprit*. 2004. p. 82-95.

FAÏZ M. E. « Les foundouks à Marrakech ». In : BENLAHCEN TLEMÇANI, ÉD. *La problématique urbaine au Maroc : de la permanence aux ruptures*. Perpignan : Presses Universitaires de Perpignan, 1999.

FAÏZ M. E. *Marrakech. Patrimoine en péril*. Arles, Casablanca : Actes Sud, 2002. 188 p.

FAÏZ M. E., TEBBAA O. « Marrakech sur Place, Jama'el-Fna ». *Horizons maghrébins*. 1994. n°23-24,.

FEILDEL B., MARTOUZET D. « La mobilité comme modalité de l'ancrage : enrichir l'évaluation de la durabilité des espaces périurbains ». *Recherche Transports Sécurité* [En ligne]. décembre 2012. Vol. 28, n°3-4, p. 271-289. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1007/s13547-012-0042-8> >

FEJJAL A. « Changement social et mobilité résidentielle à Fès ». *Les Cahiers d'Urbama*. 1995. p. 417-431.

FLORIN B. *Itinéraires citadins au Caire : mobilités et territorialités dans une métropole du monde arabe*. Thèse de doctorat. Tours : Université de Tours, 1999. 566 p.

FLORIN B. « Itinéraires résidentiels et processus de territorialisation : exemples au Caire ». In : JEAN Y, CALENGE C, ÉD. *Lire les territoires* [En ligne]. Tours : Presses universitaires François-Rabelais, 2002. p. 117-131. Disponible sur : < <http://books.openedition.org/pufr/1788> > (consulté le 12 avril 2015)

FLORIN B. « Les recherches françaises en sciences sociales sur les mobilités résidentielles : quelques pistes de réflexion ». *Les Cahiers d'EMAM*. 2008. n°16, p. 7-18.

FNPI. *Rapport moral 2008*.

GAIGNEBET J. « Marrakech. Grand carrefour des routes Marocaines ». *Revue de géographie marocaine*. 1928. Vol. 7, p. 272-304.

GHERIS M. « Forme and decentralized financing of housing : operation 200 000 houses in Marrakech ». In : *Survival in the city*. Dakar : CODESRIA, 2005a. p. 261-294.

GHERIS M. « Le financement du logement au Maroc : des pratiques illégales mais efficaces : cas de la pseudo-hypothèque ». In : *11è Assemblée générale du CODESRIA*. Maputo : [s.n.], 2005b. p. 18.

GICQUEL A. *Le système urbain pavillonnaire français : essai d'analyse structurelle d'une organisation spatiale*. Thèse de doctorat. Tours : Université François Rabelais, 2006. 322 p.

GOBE E. « Les syndicalismes arabes au prisme de l'autoritarisme et du corporatisme ». In : *Autoritarismes démocratiques et démocraties autoritaires au XXI^e siècle*. Paris : La Découverte, 2008. p. 336.

GODARD F. « Sur le concept de stratégie ». In : *Stratégies résidentielles, Actes du séminaire organisé par C. Bonvalet* [En ligne]. Paris : [s.n.], 1990. p. 17-22.

GOTMAN A., BONVALET C., ATELIER STATUTS RÉSIDENTIELS APPROCHE INTERGÉNÉRATIONNELLE (FRANCE). *Le logement, une affaire de famille : l'approche intergénérationnelle des statuts résidentiels*. Paris : L'Harmattan, 1993. 167 p.

GOTTREICH E. *The mellah of Marrakesh : Jewish and Muslim space in Morocco's red city*. [s.l.] : Indiana University Press, 2007. 224 p.

GOUX D., MAURIN É. *Les nouvelles classes moyennes*. Paris : Seuil, 2012. 118 p.

GOYON M., ORTAR N. « Désir de maison à l'aune du parcours résidentiel. Quelle promotion sociale dans le périurbain ? ». *Journal of Urban Research* [En ligne]. 31 décembre 2009. n°5,. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/articulo.1427> > (consulté le 7 août 2014)

GOYTISOLO. « Préface ». In : *معرفة أ سرار : مراكش : secrets affichés*. Marrakech : Marsam Editions, 2008. p. 6-9.

GOYTISOLO J. « Un espace magique de sociabilité : Jemaa-el-Fna, patrimoine oral de l'humanité ». *Monde diplomatique*. juin 1997. p. 9.

GRANGER C. « Les lieux de saison. Vacances et manières d'habiter au XX^e siècle ». In : *La fabrique des modes d'habiter: homme, lieux et milieux de vie*. [s.l.] : L'Harmattan, 2012. p. 235-250.

GINTRAC C., GIROUD M., ÉD. *Villes contestées : pour une géographie critique de l'urbain*. Paris : Les Prairies ordinaires, 2014. 399 p.

HALBWACHS M. *Les cadres sociaux de la mémoire*. Paris : Albin Michel, 1994. 367 p.

HALBWACHS M. *Caractéristiques des classes moyennes* [En ligne]. Chicoutimi : J.-M. Tremblay, 2002. (classiques des sciences sociales). Disponible sur : < http://www.uqac.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/classiques/Halbwachs_maurice/classes_morphologie/partie_1/texte_1_4/classes_moyennes.html > (consulté le 30 mars 2015)

HALPERN M. *The politics of social change in the Middle East and North Africa*. Princeton : Princeton University Press, 1963. 431 p.

HAMNETT C. « Les aveugles et l'éléphant : l'explication de la gentrification ». *Strates* [En ligne]. 30 septembre 1997. n°9,. Disponible sur : < <http://strates.revues.org/611> > (consulté le 31 mai 2011)

HANBALI A. *Agadir et Marrakech, deux grands centres marocains du tourisme international*. Thèse de doctorat. Aix-en-Provence : [s.n.], 1994a.

HANBALI A. « Le tourisme à Marrakech ». *Annuaire de l'Afrique du Nord*. 1994b. Vol. 33, p. 631-640.

HARTOG F. *Régimes d'historicité : présentisme et expérience du temps*. Paris : Seuil, 2012. 321 p., 458)

HARVEY D. « From Managerialism to Entrepreneurialism : The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism ». *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography* [En ligne]. 1 janvier 1989. Vol. 71, n°1, p. 3-17. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.2307/490503> >

HAUMONT N. *Les pavillonnaires : étude psychosociologique d'un mode d'habitat*. Paris : L'Harmattan, 2001. 150 p.

HAUMONT N., SEGAUD M. *Familles, modes de vie et habitat*. Paris : L'Harmattan, 1989. 326 p. (Collection Habitat et sociétés, ISSN 1151-6062).

HCP. *Activité, emploi et chômage*. 2004.

HCP. *Prospective Maroc 2030 : acte du forum II. La société marocaine : permanence, changement et enjeux pour l'avenir*. Rabat : Royaume du Maroc, [s.d.].

HCP. *Recensement général de la population et de l'habitat 2004 : caractéristiques démographiques et socioéconomiques de la population: rapport national*. Rabat : Royaume du Maroc, [s.d.].

HCP, CERED. *Politiques et programmes de l'Etat en matière d'habitat de 1958 à 2003* [En ligne]. Rabat : [s.n.], 2005. Disponible sur : < <http://www.abhatoo.net.ma/maalama-textuelle/developpement-economique-et-social/developpement-social/logement-et-habitat/programmes-d-habitat/politiques-et-programmes-de-l-etat-en-matiere-d-habitat-de-1958-a-2003> > (consulté le 20 décembre 2013)

HOPFINGER H., DEWAILLY B. *Tourisme des nationaux, tourisme des étrangers : quelles articulations en Méditerranée ?* Rabat, Maroc : Université Mohammed V, Faculté des Lettres et des Sciences Humaines, 2009. 277 p.

IAU IDF. « Urbanismes de projet ». *Les Cahier de l'IAU IDF* [En ligne]. mai 2012. n°162,. Disponible sur : < <http://www.iau-idf.fr/detail/etude/urbanismes-de-projet.html> > (consulté le 30 octobre 2013)

ICOMOS. *Medina de Marrakech : justification sur la liste du patrimoine mondial*. 1985.

IRAKI A. « Réformes institutionnelles, refonte des territoires et rapports de pouvoir dans la ville ». *Les Cahiers d'EMAM*. 2010. n°19, p. 79-90.

IRAKI A. E. M. E. *Des notables du Makhzen à l'épreuve de la « gouvernance » : élites locales, territoires, gestion urbaine et développement au Maroc : (cas de trois villes moyennes de la région Nord-Ouest)*. [s.l.] : Institut national d'aménagement et d'urbanisme, 2003. 436 p.

IRETON F., KHAROUFI M., MA MUNG E. *Les nouvelles formes de la mobilité spatiale dans le monde arabe*. Tours : URBAMA, 1995. 475 p.

JAILLET M.-C. *Les pavillonneurs : la production de la maison individuelle dans la région toulousaine*. Paris : Éditions du C.N.R.S, 1982. 313 p.

JAILLET M.-C. « De la généralisation de l'injonction au projet ». *Empan* [En ligne]. 1 mars 2002. Vol. 45, n°1, p. 19-24. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/empa.045.0019> >

JAILLET M.-C. « L'espace périurbain : un univers pour les classes moyennes ». *Esprit*. 2004. n°4, p. 40-61.

JAILLET M.-C., ROUGÉ L. *L'espace périurbain dans la ville « à trois vitesses »*. 28 janvier 2007.

JELIDI C. *Les médinas à l'époque contemporaine (XX-XXIe siècles) : oscillations entre patrimonialisation et marginalisation ? Appel à communication au Workshop du projet ANR Marges*. 2014.

JIBLINE F. *Aspects analytiques de l'énoncé proverbial à Marrakech*. Thèse de doctorat. France : [s.n.], 1992.

KAIOUA A. « Place des émigrés marocains en Europe dans l'investissement industriel à Casablanca ». In : *Migrations internationales entre le Maghreb et l'Europe : les effets sur les pays de destination et les pays d'origine*. Munich : Technische Universität München, 1999. p. 119-126.

KANAI M., KUTZ W. « Entrepreneurialism in the Globalising City-Region of Tangier, Morocco ». *Tijdschrift voor economische en sociale geografie* [En ligne]. 1 juillet 2011. Vol. 102, n°3, p. 346-360. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9663.2010.00622.x> >

KANTOROWICZ E. H. *Les deux corps du roi: la théologie politique au Moyen Âge*. Gallimard. Paris : Gallimard, 1989.

KAUFMANN V. *Re-Thinking Mobility : Contemporary Sociology*. [s.l.] : Ashgate Pub Ltd, 2003. 118 p.

KAUFMANN V., WIDMER É. D. « L'acquisition de la motilité au sein des familles ». *Espaces et sociétés* [En ligne]. 1 juin 2005. Vol. 120-121, n°2, p. 199-217. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/esp.120.0199> >

KAYSER B. « Pour une analyse de la classe moyenne dans les pays du Tiers Monde ». *Tiers-Monde* [En ligne]. 1985. Vol. 26, n°101, p. 7-30. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/tiers.1985.3457> >

KLEIN L. *La crise des subprime : origines de l'excès de risque et mécanismes de propagation*. Paris : la Revue Banque, 2008. 154 p.

KNIDIRI M. *Marrakech : Histoire, Patrimoine, Culture et Spiritualité* [En ligne]. Montada. Barcelone : [s.n.], 2011. 56 p. Disponible sur : < http://openarchive.icomos.org/1410/1/marrakech_guide.pdf >

KURZAC-SOUALI A.-C. « Engouement médiatique et reconquête des maisons traditionnelles marocaines ». *Géographie et cultures*. 2006a. n°60, p. 57-75.

KURZAC-SOUALI A.-C. *Les médinas marocaines: une requalification sélective*. Thèse de doctorat. France : Université Paris-Sorbonne, 2006b. 521 p.

KURZAC-SOUALI A.-C. « Rumeurs et cohabitation en médina de Marrakech : l'étranger où on ne l'attendait pas ». *Hérodote*. 2007. n°4, p. 64-88.

KURZAC-SOUALI A.-C. « Marrakech, insertion mondiale et dynamiques socio-spatiales locales ». *Méditerranée*. [En ligne]. 30 décembre 2011. n°116, p. 123-132. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/mediterranee.5441> >

LAGDIM SOUSSI M. « Les rapports de Marrakech avec le monde rural dans le domaine de l'artisanat in Villes et campagnes au Maroc en hommage à Paul Pascon. » *Méditerranée*. 1986. Vol. 59, n°4, p. 21-31.

LAHBABI M. *L' Economie marocaine : notions essentielles*. Paris : Ed. maghrébines, 1977. 286 p.

LAHIRE B. « Champ, hors-champ, contrechamp ». In : *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques* [En ligne]. Paris : [s.n.], 1999. p. 23-51. Disponible sur : < http://recherche.univ-lyon2.fr/grs/index.php?page=2&notice=1063&id_type=3 > (consulté le 1 juin 2014)

LAHIRE B. *La culture des individus : dissonances culturelles et distinction de soi*. Paris : La Découverte, 2004. 777 p.

LAÏDI Z. *Enquête sur la Banque mondiale*. Paris : Fayard, 1989. 358 p.

LATOUCHE S. *L'autre Afrique: entre don et marché*. Paris : A. Michel, 1998. 246 p.

LECA J. « Etat et société en Algérie ». In : KODMANI-DARWISH B, ÉD. *Maghreb:les années de transition*. Paris : [s.n.], 1990. p. 17-58.

LE COUÉDIC D. *La maison ou l'identité galvaudée*. Rennes, France : Presses universitaires de Rennes, 2003. 209 p.

LEHZAM A. *Le logement urbain au Maroc : les ménages et l'Etat face à l'accès à la propriété et à la location*. Rabat : CCMLA, 1994.

LEROUX S. *L'implantation des grandes surfaces à Marrakech : quel avenir pour les commerces traditionnels ?* 2004.

LEROUX S. *Le rapport à l'autre à travers le rapport à l'espace: l'exemple du tourisme français à Marrakech*. [s.l.] : Lille 1, 2008.

LEROUX S. « Vivre une expérience résidentielle durant ses vacances ou comment les Riads Maisons d'Hôtes orientent les rapports à la destination Marrakech ». *ESSACHESS-Journal for Communication Studies*. 2009. n°04, p. 91-111.

LE TELLIER J. « Regards croisés sur les politiques d'habitat social au Maghreb : Algérie, Maroc, Tunisie ». *Lien social et Politiques* [En ligne]. 2010. n°63, p. 55. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.7202/044149ar> >

LE TELLIER J., IRAKI A., ÉD. *Habitat social au Maghreb et au Sénégal : gouvernance urbaine et participation en questions*. Paris : L'Harmattan, 2009a. 286 p.

LEVEAU R., DUVERGER M. *Le Fellah marocain défenseur du trône*. Paris : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1976. (Cahiers de la Fondation nationale des sciences politiques, 203)

LÉVY J., LUSSAULT M., ÉD. *Logiques de l'espace, esprit des lieux : géographies à Cerisy*. Paris : Belin, 2000. 351 p.

LÉVY-PROVENÇAL E. *Histoire des musulmans d'Espagne : jusqu'à la conquête de l'Andalousie par les Almoravides : 711-1110*. Leyde : E. J. Brill, 1932.

LOAEZA S. « Les classes moyennes mexicaines et la conjoncture économique actuelle ». *Tiers-Monde* [En ligne]. 1985. Vol. 26, n°101, p. 103-117. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/tiers.1985.3464> >

LONGUENESSE É. « Catusse Myriam, Destremau Blandine et Verdier Eric (dir.), L'État face aux débordements du social. Formation, travail et protection sociale, Iremam-Kathala, 2010, 468 p. » *Revue des mondes musulmans et de la Méditerranée* [En ligne]. 25 janvier 2012. n°132,. Disponible sur : < <http://remmm.revues.org/7364> > (consulté le 24 février 2014)

LORDON F. *La société des affects : pour un structuralisme des passions*. Paris : Seuil, 2013. 283 p.

LUSSAULT M. « La citadinité : pour une approche problématique ». In : *La citadinité en questions*. Tours : Maison des sciences de la ville/Urbama, 1996a. p. 33-48.

LUSSAULT M. *L'espace en actions. De la dimension spatiale des politiques urbaines*. Habilitation à diriger des recherches. Tours : Université François Rabelais, 1996b. 296 p.

LUSSAULT M. « Le mythe du quartier ». *Documents Sciences de la ville*. 2000. n°5, p. 3-8.

LUSSAULT M., STOCK M. « Mobilité ». In : LÉVY J (1952-, LUSSAULT M, ÉD. *Dictionnaire de la géographie*. Paris : Belin, 2003. p. 622-625.

MADOEUF A. « Chez les uns ; chez les autres : ryokans de Kyoto et riads de Marrakech ». In : *Cultures touristiques : spatialités, mobilités, corporéités*. Sion : Institut Univ. Kurt Bösch, 2010. p. 13.

MADOEUF A. « Chez les uns ; chez les autres : ryokans de Kyoto versus riads de Marrakech ». In : *Laps de temps et espaces mitoyens via des parcours de villes (Istanbul, Kyoto, Le Caire, Marrakech, Montréal, Nagasaki)*. [s.l.] : Habilitation à diriger des recherches (géographie), Université de Tours, 2012.

MAISON D. « Dimensions familiales de la mobilité résidentielle ». *Les Annales de la Recherche urbaine* [En ligne]. 1993. n°59-60,. Disponible sur : < <http://www.annalesdelarechercheurbaine.fr> >

MAJDOUBI A. EL-. *Les mutations d'un espace urbain à Marrakech*. Tours : Université François Rabelais, 1988.

MANDLEUR A. « Croissance et urbanisation de Marrakech ». *Revue de Géographie du Maroc*. 1972. Vol. 22, p. 31-59.

MARAIS O. « La classe dirigeante au Maroc ». *Revue française de science politique* [En ligne]. 1964. Vol. 14, n°4, p. 709-737. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/rfsp.1964.403451> >

MARAIS O. « Les relations entre la monarchie et la classe dirigeante au Maroc ». *Revue française de science politique* [En ligne]. 1969. Vol. 19, n°6, p. 1172-1186. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/rfsp.1969.393198> >

MARIA A., GIRAUD P.-N. « Partenariat public-privé, politiques de résorption de l'habitat précaire, et extension des services essentiels au Maroc ». *Iddri : Idées pour le débat* [En ligne]. 2008. n°16,. Disponible sur : < http://www.iddri.org/Publications/Collections/Idees-pour-le-debat/Id_0816_Maria_Giraud-_Maroc.pdf > (consulté le 15 décembre 2013)

MARTINELLO M. « Transnationalisme et immigration ». *Ecarts d'identité*. 2007. n°111, p. 76-79.

MARTIN M. D. S., BOURDIEU P. « Le sens de la propriété [La genèse sociale des systèmes de préférences] ». *Actes de la recherche en sciences sociales* [En ligne]. 1990. Vol. 81, n°1, p. 52-64. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/arss.1990.2926> >

MATHIEU N. « Le mode d'habiter. A l'origine d'un concept. » In : MOREL-BROCHET A, ORTAR N, Éd. *La fabrique des modes d'habiter: homme, lieux et milieux de vie*. Paris : L'Harmattan, 2012. p. 35-53.

MATTHIEUSSENT B. *Marrakech* [En ligne]. Paris : Autrement, 1985. 243 p. Disponible sur : < <http://www.sudoc.fr/009481494> > (consulté le 17 mars 2012)

MAURIN É. *Le ghetto français : enquête sur le séparatisme social*. Paris, France : Seuil, DL 2004, 2004. 95 p.

MBIBA B., HUCHZERMEYER M. « Contentious development : peri-urban studies in sub-Saharan Africa ». *Progress in Development Studies* [En ligne]. 4 janvier 2002. Vol. 2, n°2, p. 113-131. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1191/1464993402ps032ra> >

MENDRAS H. *La Seconde révolution française : 1965-1984*. Paris : Folio, 1988. 243 p.

MERCIER G. « La norme pavillonnaire : mythologie contemporaine, idéal urbain, pacte social, ordre industriel, moralité capitaliste et idéalisme démocratique ». *Cahiers de géographie du Québec*. 2006. Vol. 50, n°140, p. 207-239.

MEYER J.-M. « Le Maghreb résiste au choc de la crise ». *Jeune Afrique*. 3 mars 2009.

M'HAMMEDI M. *L'habitat de la bourgeoisie Marocaine : histoire architecturale d'un groupe social*. Rabat : Université Mohammed V, 2009.

MICHEL C., BOUSQUET G. *Marrakech d'un siècle à l'autre*. Paris; Casablanca : Maisonneuve & Larose, 2003. 175 p.

- MINCKE C., MONTULET B. « L'idéologie mobilitaire ». *Politique, revue de débats*. 2010. n°64, p. [en ligne].
- MONGIN O. *La condition urbaine : la ville à l'heure de la mondialisation*. Paris : Seuil, 2007. 325 p.
- MONTULET B. *Les enjeux spatio-temporels du social : mobilités*. Paris : L'Harmattan, 1998. 220 p.
- MOREL-BROCHET A., ORTAR N. « Introduction ». In : MOREL-BROCHET A, ORTAR N, ÉD. *La fabrique des modes d'habiter: homme, lieux et milieux de vie*. Paris : L'Harmattan, 2012.
- MOULOUDI H. « Les projets d'aménagement des fronts d'eau de Rabat (Maroc). Systèmes d'action et stratégies d'acteurs ». *Les Cahiers d'EMAM* [En ligne]. 30 janvier 2014. n°22, p. 129-130. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/emam.568> >
- NAVEZ-BOUCHANINE F. *Habiter la ville marocaine*. [s.l.] : [s.n.], 1997.
- NAVEZ-BOUCHANINE F. *La fragmentation en question : des villes entre fragmentation spatiale et fragmentation sociale ?* Paris : L'Harmattan, 2003. 411 p.
- NAVEZ-BOUCHANINE F. « Citadinité et urbanité : le cas des villes marocaines ». *Fascicule de Recherches d'URBAMA*. 2006. n°29, p. 103-122.
- NEMO P. *Qu'est-ce que l'Occident ?* [s.l.] : Quadrige, 2005.
- O'BYRNE C. « Les clés d'un riad ». *Côté Sud, hors série Evasion*. avril 1998.
- ORTAR N. « La mémoire des résidences secondaires : quand les objets nous façonnent ». In : MOREL-BROCHET A, ORTAR N, ÉD. *La fabrique des modes d'habiter: homme, lieux et milieux de vie*. Paris : l'Harmattan, 2012. p. 267-281.
- OSMONT A. *La Banque mondiale et les villes : du développement à l'ajustement*. Paris : Karthala, 1995. 309 p.
- OUBELHAJ A. *Étude esthétique de la décoration des mosquées de Marrakech*. Thèse de doctorat. Paris : Université Panthéon-Sorbonne, 1994. 468 p.
- PAQUOT T. *Demeure terrestre : enquête vagabonde sur l'habiter*. Paris : les Éd. de l'imprimeur, 2005. 188 p.
- PASCON P. *Le Haouz de Marrakech*. Paris : L'Harmattan, 1983.
- PERALDI M. « Nouveaux aventuriers du capitalisme marchand. Essai d'anthropologie de l'éthique mercantile ». In : BAYART J-F, ADELKHA F, ÉD. *Les voyages du développement*. Paris : Karthala, 2007. p. 368.
- PÉROUSE J.-F. « Basaksehir (Istanbul), la "ville-épi" : de la marge urbaine épiphénomène au modèle urbain hégémonique ». In : *Marges urbaines et néolibéralisme*. Tours : Presses Universitaires François Rabelais, 2014. p. 83-105.
- PFEFFERKORN R. *Inégalités et rapports sociaux : rapports de classes, rapports de sexes*. Paris : La Dispute, 2007. 412 p.

PHILIFERT P. « Maroc : des études urbaines saisies par le changement ? ». *Géocarrefour* [En ligne]. 11 décembre 2010. n°4, p. 323-331. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/geocarrefour.8126> >

PHILIFERT P., JOLE M. « La décentralisation au Maroc : une nouvelle dynamique pour les acteurs et les métiers de l'aménagement urbain ? ». In : *Intégration à la ville et services urbains au Maroc* [En ligne]. Rabat/Paris : [s.n.], 2010. p. 363-401. Disponible sur : < <http://geocarrefour.revues.org/8126> > (consulté le 2 avril 2015)

PIERRE M. « Paul Pascon, Le Haouz de Marrakech ». *AHESS*. 1980. Vol. 35, n°3, p. 823-825.

PINSON D. « De la maison-mon(a)de à la ville-maison ». *Communications* [En ligne]. 2002. Vol. 73, n°1, p. 217-231. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/comm.2002.2121> >

PINTO L. « CHAMP, sociologie ». In : *Encyclopædia Universalis* [En ligne]. [s.l.] : [s.n.], [s.d.]. Disponible sur : < <http://www.universalis.fr/encyclopedie/champ-sociologie/> > (consulté le 12 avril 2015)

PLANEL S. « Transformations de l'Etat et politiques territoriales dans le Maroc contemporain ». *L'Espace Politique* [En ligne]. 30 juin 2009. n°7,. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/espacepolitique.1234> > (consulté le 2 avril 2015)

POLLARD J. *Acteurs économiques et régulation politique: les promoteurs immobiliers au centre des politiques du logement dans les régions de Paris et de Madrid*. Thèse de doctorat. Paris : Institut d'études politiques, 2009. 530 p.

PORTES A., GUARNIZO L. E., LANDOLT P. « The study of transnationalism : pitfalls and promise of an emergent research field ». *Ethnic and Racial Studies*. mars 1999. Vol. 22, n°2,.

POUILLON F. *Mémoires d'un architecte*. Paris : Seuil, 1968. 480 p.

RAAD L. « Pratiques et représentations des couches moyennes en banlieue rouge : stratégies résidentielles et ancrage territorial ». *Espaces et sociétés*. 1 avril 2012. Vol. 148-149, n°1, p. 91-110.

RACHIK A. *Bilan Recherches urbaines au Maroc Berque* [En ligne]. Rabat : Centre Jacques Berque, 2005. Disponible sur : < http://www.academia.edu/7298423/Bilan_Recherches_urbaines_au_Maroc_Berque > (consulté le 7 octobre 2014)

RACHIK H. *Ville et pouvoirs au Maroc*. Casablanca : Afrique Orient, 1995. 196 p.

RAYMOND H. *Paroles d'habitants : une méthode d'analyse*. [s.l.] : [s.n.], 2001. (Collection Habitat et sociétés, ISSN 1151-6062).

REBUCINI G. « Lieux de l'homoérotisme et de l'homosexualité masculine à Marrakech ». *L'Espace Politique* [En ligne]. 3 mai 2011. n°13,. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/espacepolitique.1830> > (consulté le 24 octobre 2014)

RÉMY J. « Mobilités et ancrages : vers une autre définition de la ville ». In : HIRSCHHORN M, BERTHELOT J-M, Éd. *Mobilités et ancrages. Vers un nouveau mode de spatialisation ?* Paris : L'Harmattan, 1996. p. 135-154.

RESING. *Etude du parc logement au niveau de la ville de Marrakech et périphérie: phase 3, analyse des résultats*. Marrakech : Royaume du Maroc, Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'Espace, Inspection régionale de l'habitat, de l'urbanisme et de l'aménagement de l'espace – Région de Marrakech Tensift Al Haouz, 2010.

RHEIN C. « Sens et rôle des localisations dans les stratégies résidentielles ». In : *Stratégies résidentielles*. Paris : INED, 1990. p. 313-33.

RIVET D. *Histoire du Maroc : de Moulay Idrîs à Mohammed VI*. Paris : Fayard, 2012.

ROBINSON J. « Global and world cities : a view from off the map ». *International Journal of Urban and Regional Research* [En ligne]. 2002. Vol. 26, n°3, p. 531-554. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1111/1468-2427.00397> >

ROFE M. W. « “I want to be global” : theorising the gentrifying class as an emergent élite global community ». *Urban Studies* [En ligne]. novembre 2003. Vol. 40, n°12, p. 2511-2526. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1080/0042098032000136183> >

ROSS G. « Marxism and the new middle classes ». *Theory and Society* [En ligne]. mars 1978. Vol. 5, n°2, p. 163-190. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1007/BF01702160> >

ROSSI P. H. *Why Families move : a study in the social psychology of urban residential mobility* [En ligne]. Glencoe : Free Press, 1955. 220 p. Disponible sur : < <http://garfield.library.upenn.edu/classics1988/A1988L263900001.pdf> >

ROUGÉ L. « Les « captifs » du périurbain. Voyage chez les ménages modestes installés en lointaine périphérie ». In : CAPRON G, CORTES G, GUETAT-BERNARD H, Éd. *Liens et lieux de la mobilité : ces autres territoires*. Paris : Belin, 2005. p. 129-144.

ROUGÉ L., BERGER M., ET. AL. « Vieillir en pavillon périurbain ». In : *Changer de résidence ? Changer de pays ? Les comportements résidentiels des retraités: actes du colloque* [En ligne]. Paris : Ministère de l'Équipement, 2009. p. 59-69. Disponible sur : < http://rp.urbanisme.equipement.gouv.fr/puca/edito/actes_changer_resid_pays.pdf >

RUHLMANN J. *Ni bourgeois ni prolétaires : la défense des classes moyennes en France au XXe siècle*. Paris : Seuil, 2001.

SAJOUX M., CHAHOUA S. « Transition de la fécondité et développement au Maroc. Un lien complexe et spatialement différencié ». *Les Cahiers d'EMAM*. 31 décembre 2012. n°21, p. 33-62.

SALAH DINE M. « Le marché du travail urbain au Maroc ». *Annales marocaines d'économie*. 1992. n°Printemps, p. 79-123.

SALAMÉ G., Éd. *Démocraties sans démocrates : politiques d'ouverture dans le monde arabe et islamique*. Paris : Fayard, 1994. 452 p.

SAMARKANDI M. H. *Conte, conteurs et néo-conteurs : usages et pratiques du conte et de l'oralité entre les deux rives de la Méditerranée*. [s.l.] : Presses Univ. du Mirail, 2003. 220 p.

- SAMI ZEMNI, BOGAERT K. « Urban renewal and social development in Morocco in an age of neoliberal government ». *Review of African Political Economy*. 2011. Vol. 38, n°129, p. 403-417.
- SCHMITZ J. « Migrants ouest-africains vers l'Europe : historicité et espace moraux ». *Politique africaine*. mars 2008. n°109, p. 5-15.
- SCHMITZ S. « Le "mode d'habiter" : analyse de l'usage d'une notion émergente en géographie ». In : FRELAT-KAHN B, LAZZAROTTI O, Éd. *Habiter: vers un nouveau concept ?* Paris : A. Colin, 2012. p. 35-47.
- SCHOONBRODT R. *Essai sur la destruction des villes et des campagnes*. Bruxelles : P. Mardaga, 1987. 187 p.
- SCHOORL J., HEERING L., ESVELDT I., ET AL. *Push and Pull Factors of International Migration : A Comparative Report* [En ligne]. 2000. Disponible sur : < <http://www.knaw.nl/Content/NIDI/output/2000/eurostat-2000-theme1-pushpull.pdf> >
- SCHWARTZ H. M., SEABROOKE L., Éd. *The politics of housing booms and busts*. Basingstoke, Royaume-Uni : Palgrave Macmillan, 2009b. 252 p.(International political economy series).
- SEBTI M. « L'habitat des douars de Marrakech : un héritage compromis ». *Annales de Géographie* [En ligne]. 1985. Vol. 94, n°521, p. 63-84. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/geo.1985.20301> >
- SEBTI M., COURBAGE Y., KURZAC-SOUALI A.-C. *Gens de Marrakech : géo-démographie de la ville Rouge*. Paris : Institut national d'études démographiques, 2009. 350 p.
- SECCHI B. *Première leçon d'urbanisme*. Marseille : Parenthèses, 2006. 155 p.
- SECCHI B. *La ville du vingtième siècle*. Paris : Éd. Recherches, 2009. 218 p.
- SEDJARI A., Éd. *Élites, gouvernance et gestion du changement* [En ligne]. Rabat/Paris : L'Harmattan/GRET, 2002. 332 p. Disponible sur : < <https://www.zotero.org/users/666877/items> > (consulté le 29 mars 2015)
- SEMMOUD N. *Les stratégies d'appropriation de l'espace à Alger*. Paris : L'Harmattan, 2001. 270 p.
- SEMMOUD N. « Mobilités résidentielles, pratiques de mobilités et constructions territoriales en périphérie(s) des grandes villes ». *Les Cahiers d'EMAM*. [En ligne]. 2 mai 2010. n°19, p. 15-31. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.4000/emam.105> >
- SICK K.-P. « Le concept de classes moyennes. Notion sociologique ou slogan politique ? ». *Vingtième Siècle* [En ligne]. 1993. Vol. 37, n°1, p. 13-34. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/xs.1993.2639> >
- SIGNOLES A. « Réforme de l'Etat et transformation de l'action publique : analyse par les politiques publiques ». In : PICARD E, Éd. *La politique dans le monde arabe*. Paris : A. Colin, 2006. p. 239-260.

SIGNOLES P., LUSSAULT M. « Avant-Propos ». In : *La citadinité en question*. Tours : Maison des sciences de la ville/Urbama, 1996. p. 1-6.

SIMON P. « La société partagée : Relations interethniques et interclasses dans un quartier en rénovation - Belleville, Paris XXe ». *Cahiers internationaux de sociologie*. 1995. n°68, p. 161-190.

DE SLANE M. LE B. « Table géographique ». In : *Histoire des Berbères et des dynasties musulmanes de l'Afrique Septentrionale*. Alger : Impr. du Gouvernement, 1852. p. I-CXV.

SMIDA N. *Production de territoire dans les nouveaux quartiers aisés de Tunis : cas des quartiers d'El Menzah et d'El Manar*. Carthage : ENAU, 2001. 130 p.

SMITH N. « Gentrification and the Rent Gap ». *Annals of the Association of American Geographers* [En ligne]. 1 septembre 1987. Vol. 77, n°3, p. 462-465. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8306.1987.tb00171.x> >

SMITH N. « New Globalism, New Urbanism: Gentrification as Global Urban Strategy ». *Antipode* [En ligne]. juin 2002. Vol. 34, n°3, p. 427-450. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1111/1467-8330.00249> >

SOUAMI T., VERDEIL E., ÉD. *Concevoir et gérer les villes: milieux d'urbanistes du sud de la Méditerranée*. Paris : Economica : Anthropos, 2006. 229 p.

STOCK M. « L'habiter comme pratique des lieux géographiques ». *Revue électronique des sciences humaines et sociales*. [En ligne]. 18 décembre 2004. Disponible sur : < http://www.espacetemps.net/articles/habiter-comme-pratique-des-lieux-geographiques/#_ftn7 > (consulté le 10 avril 2015)

STOCK M. « Les sociétés à individus mobiles : vers un nouveau mode d'habiter ? ». *EspacesTemps.net* [En ligne]. 25 mai 2005. Disponible sur : < <http://www.espacetemps.net/document1353.html> > (consulté le 6 juillet 2011)

STOCK M. « Hypothèses sur le mode d'habiter des sociétés à individus mobiles ». In : *Chez Nous* [En ligne]. [s.l.] : [s.n.], 2006. p. 144-160. Disponible sur : < http://infoscience.epfl.ch/record/113484/files/ChezNous_p144-161_preprint.pdf >

STOCK M. « European Cities: Towards a Recreational Turn? ». *Hagar*. 5 octobre 2007. Vol. 7, n°1, p. 115-134.

STOCK M. « "Faire avec de l'espace" : pour une approche de l'habiter par les pratiques ». In : FRELAT-KAHN B, LAZZAROTTI O, ÉD. *Habiter: vers un nouveau concept ?* Paris : A. Colin, 2012. p. 56-75.

TARRIUS A. « Migrations en réseaux et cohabitations urbaines aux bordures de l'Europe ». *L'Année sociologique* [En ligne]. 2008. Vol. 58, n°1, p. 71. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3917/anso.081.0071> >

TERRAZZONI L. « Les Français au Maroc : profils et temporalités d'un nouveau régime de migration ». In : *Actes du colloque « Migrations internationales et temporalités en Méditerranée »*. [s.l.] : Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, A paraître.

- TEULON F. *Sociologie et histoire sociale*. Paris : Presses universitaires de France, 1996. 274 p.
- TILLION G. *Le harem et les cousins*. Paris : Seuil, 1966. 217 p. (L'Histoire immédiate, ISSN 0750-781X).
- TOPALOV C. *Les promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Paris : [s.n.], 1973. 413 p., 4)
- TOPALOV C. *Le logement en France : histoire d'une marchandise impossible*. Paris : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1987. 437 p.
- TOUNSI A. *Les attitudes et les pratiques linguistiques des Juifs et des musulmans marocains à Marrakech*. Thèse de doctorat. Paris : [s.n.], 1993. 325 p.
- TOURI A. *L'habitat domestique de Marrakech et autres recherches d'archéologie marocaine*. Th. Etat. Paris : [s.n.], 1987.
- TOZY M. *Monarchie et islam politique au Maroc*. Paris : Presses de Sciences po, 1999. 319 p.
- TOZY M. « Paul Pascon : un pionnier de la sociologie marocaine ». *Sociologies* [En ligne]. 20 février 2013. Disponible sur : < <http://sociologies.revues.org/4322> > (consulté le 15 octobre 2014)
- TROIN F. É. SCIENTIFIQUE. *Territoires et politiques dans les périphéries des grandes villes du Maghreb*. Paris : Karthala, 2014. 535 p.
- TROIN J.-F. « Marrakech revisitée ou les villes dans la ville ». *Méditerranée*. 1986. Vol. 59, n°4, p. 13-19.
- TROIN J.-F. « Fès et Marrakech : Evolution comparée de deux capitales régionales marocaines ». *Cahiers de la Méditerranée* [En ligne]. 1995. Vol. 50, n°1, p. 149-169. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/camed.1995.1143> >
- TROIN J.-F. *Maroc. Régions, pays, territoires*. Paris : Casablanca : Tours : Maisonneuve & Larose, 2002. 502 p.
- TROUILLARD E. *La production de logements par la promotion immobilière privée en Ile-de-France (1984-2010): étude géographique d'un marché immobilier*. 18 juin 2013.
- TUGAULT Y. « Deux études sociologiques sur l'habitation individuelle ». *Population* [En ligne]. 1968. Vol. 23, n°1, p. 9-28. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.2307/1529056> >
- URBAIN J.-D. « Des mobilités dans tous leurs états... » *Correspondances de l'IRMC*. 2001. n°64-65, p. 2-7.
- URBAIN J.-D. *Paradis verts : désirs de campagne et passions résidentielles*. Paris : Payot & Rivages, 2008. 413 p.
- VACHER H. « L'Ecole supérieure de topographie et le géomètre urbain (1900-1939), les débuts de l'enseignement technique de l'aménagement ». *Les Annales de la Recherche urbaine*. 2001. n°88, p. 121-129.

VAN CRIEKENGEN M., FLEURY A. « La ville branchée: gentrification et dynamiques commerciales à Bruxelles et à Paris ». *Belgeo*. 2006. n°1-2,.

VAN CRIEKENGEN M. V. « Comment la gentrification est devenue, de phénomène marginal, un projet politique global ». *revue Agone*. 23 mai 2008. n°38-39, p. 71-88.

VAN DER REST M. *Les douars de Marrakech : processus de formation et d'intégration d'un tissu urbain spontané*. Bruxelles : Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de master en architecture, UCL-LOCI, 2013.

VERMEREN P. *Histoire du Maroc depuis l'indépendance*. Paris : La Découverte, 2010. 125 p., 346)

VIEILLARD-BARON H. *Banlieues et périphéries : des singularités françaises aux réalités mondiales*. Bagneux : Hachette, 2011. 296 p.

VINCENT M., ROYON M. « Filières de production de logement au Maroc et choix technologiques ». *Tiers-Monde* [En ligne]. 1988. Vol. 29, n°116, p. 1215-1222. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.3406/tiers.1988.3589> >

WATERBURY J. *Le Commandeur des croyants: la monarchie marocaine et son élite*. Paris : Presses universitaires de France, 1975. 399 p., 11)

WEBBER R. « The metropolitan habitus : its manifestations, locations, and consumption profiles ». *Environ. Plann. A* [En ligne]. 2007. Vol. 39, n°1, p. 182-207. Disponible sur : < <http://dx.doi.org/10.1068/a38478> >

WHARTON E. *Voyage au Maroc*. Paris : Gallimard, 2001. 221 p.

WIDMER-MÜNCH R. *Der Tourismus in Fès und Marrakech: Strukturen und Prozesse in bipolaren Urbanräumen des islamischen Orients*. Basel, Suisse : Wepf & Co, 1990. 359 p.

WILBAUX Q. *La médina de Marrakech : formation des espaces urbains d'une ancienne capitale du Maroc*. Paris : [s.n.], 2002. 381 p.

WRIGHT G. *The Politics of Design in French Colonial Urbanism* [En ligne]. Chicago : The University of Chicago Press, 1991. 398 p. Disponible sur : < <http://www.press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/P/bo3646070.html> > (consulté le 13 mars 2015)

ZAID M. *Marrakech, ville impériale, pôle de développement régional et de rééquilibrage du territoire marocain*. Thèse de doctorat. France : [s.n.], 1992. 483 p.

ZAKI L. « L'action urbaine au Maghreb : enjeux professionnels et politiques ». In : ZAKI L, ÉD. *L'action urbaine au Maghreb : enjeux professionnels et politiques*. Tunis et Paris : IRMC-Karthala, 2011a. p. 285.

ZAKI L. « La Fédération nationale des promoteurs immobiliers : la mobilisation corporatiste de nouveaux acteurs de la fabrication des villes au Maroc ». In : *L'action urbaine au Maghreb : enjeux professionnels et politiques*. Tunis et Paris : [s.n.], 2011b. p. 255-283.

ZANINETTI J.-M. « Etalement urbain et risque de fragmentation à Dakar ». In : *Etalement urbain et ville fragmentée à travers le monde*. [s.l.] : Press Universitaire d'Orléans, 2007. p. 95-118.

ZEFZAF A. *La médina de Marrakech : étude de géographie urbaine*. Thèse de 3e cycle. [s.l.] : Université d'Aix-Marseille, 1985.

ZGHAL A. *Les classes moyennes au Maghreb*. Paris : Les Cahiers du CRESM, 1980.

Table des matières

SOMMAIRE	7
REMERCIEMENTS	9
RESUME ET MOTS-CLES EN FRANÇAIS	11
RESUME ET MOTS-CLES EN ANGLAIS	13
INTRODUCTION	15
PARTIE I. MARRAKECH « BOULEVERSEE » : LES EFFETS SOCIO-SPATIAUX DE L'INSERTION MONDIALE ET NATIONALE D'UNE VILLE MAROCAINE DE PROVINCE	47
INTRODUCTION.....	51
CHAPITRE I MARRAKECH EN MUTATION	55
A. <i>Pourquoi s'IntÉresser aux pÉriphÉries de Marrakech</i>	57
1. Première orientation des recherches sur Marrakech : le décryptage de la morphologie urbaine.....	59
2. Seconde orientation des recherches urbaines sur Marrakech : la mise en patrimoine et en tourisme.....	66
3. Les périphéries oubliées.....	74
B. <i>Essor, repli et nouveaux ressorts de Marrakech</i>	78
1. Du protectorat à aujourd'hui : la création d'une destination touristique et récréative	78
2. Après l'Indépendance, une ville marginalisée.....	83
3. Le basculement de la dynamique urbaine	84
a. Les prémisses du changement, l'intérêt des étrangers pour Marrakech	84
b. L'engouement pour l'habitat marrakchi en particulier et la destination Marrakech en général	85
c. Une ville devenue stratégique pour les investissements nationaux	87
d. Le marché de l'immobilier à Marrakech : boom et crise.....	95
C. <i>De la ville concentrique À la ville diffuse</i>	97
1. La mesure de l'étalement urbain à Marrakech	97
2. Un contexte urbanistique favorable à l'étalement urbain	101
Conclusion	103
CHAPITRE II FOCUS SUR LE FRONT D'URBANISATION À DES FINS RÉSIDENTIELLES DE MARRAKECH : UNE CONQUÊTE DE L'URBANISME ENTREPRENEURIAL	105
A. UNE PÉRIPHÉRIE DE LOTISSEMENTS PLANIFIÉS ET D'HABITAT PROGRAMMÉ	110
1. Trois zones d'étude	111
2. Une urbanisation qui consomme des terres agricoles	118
3. Des périphéries où prédomine le type de la maison mitoyenne.....	121
4. Des logements de différents standings destinés à être vendus aux membres de « la » classe moyenne	125
5. Un habitat produit en étroite avec les politiques publiques	127
6. La voiture, le moyen le plus efficace – mais onéreux – pour accéder aux zones résidentielles	131
7. Une production réglementaire... qui déroge aux règles d'urbanisme (grâce à la commission <i>ad hoc</i>).....	132
B. DES PROJETS RÉSIDENTIELS INSCRITS DANS DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT AUX ENJEUX INÉGAUX	134
1. La zone d'étude n°1 « El Izdihar » : un mode de production urbaine qui vise l'homogénéité	134
a. Un paysage urbain de chantier.....	135
b. Un quartier « moderne » initialement conçu pour répondre à la demande en logements économiques	137
c. Une zone test pour le produit immobilier villa-éco.....	139
d. Des prix immobiliers moyens	140
e. Un espace encore partiellement occupé.....	141
f. Des espaces communs privatifs gérés efficacement versus des espaces publics délaissés	142
2. La zone d'étude n°2 « Ennakhil » : l'aménagement sous menace de tensions sociales d'un espace convoité et clivé	146

a.	Les quartiers « populaires » de l'Est de Marrakech.....	148
b.	Un quartier présentant de fortes inégalités sociales.....	149
c.	Des projets urbains accentuant la visibilité des écarts sociaux	149
d.	Un marketing de plus en plus étudié.....	152
e.	Un peuplement et des commerces à deux vitesses	154
3.	La zone d'étude n°3 : « Tamansourt », une production urbaine à marche forcée.....	158
a.	Les traits marquants de la genèse du projet de ville nouvelle : le résultat du volontarisme de l'OPH local, encouragé par le haut	160
b.	L'intégration régionale, une invention ex-post	164
c.	Le discours de l'aménageur : entre urbanité et écologie	166
d.	La villa économique, un produit immobilier fort présent dans la zone d'étude	169
e.	Des partenariats publics-privés	173
f.	Un désert résidentiel ?	175
C.	DIFFICILE DE PARLER DE « QUARTIER » (QUAND L'OPTION MAJEURE DE L'ACTION URBAINE EST DE PRODUIRE DES LOGEMENTS)	179
	<i>Conclusion</i>	181
	CONCLUSION.....	187
	PARTIE II. PRODUIRE ET VENDRE DES LOGEMENTS POUR LES CLASSES MOYENNES	189
	INTRODUCTION.....	195
	CHAPITRE III LES CLASSES MOYENNES, UNE CIBLE PRIORITAIRE DES POLITIQUES DE L'HABITAT AU MAROC.....	199
A.	D'UNE CLASSE MOYENNE À L'AUTRE	201
1.	De l'Indépendance à 1982 : classes moyennes rurales versus classes moyennes urbaines.....	202
a.	<i>La construction de la légitimité de la monarchie : le monde rural, base du pouvoir royal</i>	202
b.	La politique en faveur des classes moyennes urbaines : un soutien efficace à la promotion immobilière.....	204
2.	Les années 1980 et 1990 : les classes moyennes mises à l'écart du « Maroc ajusté ».....	208
a.	Crises politique, économique et sociale	208
b.	La démocratisation politique amorce une « axiomatique managériale » de la chose publique	210
c.	Des classes moyennes invisibles.....	212
d.	Le Programme national des 200 000 logements marque un tournant	214
3.	Les années 2000 : le vœu de « démocratisation sociale » de Mohamed VI.....	217
a.	Le « retour » des classes moyennes et l'objectif de leur élargissement	218
b.	Dire et lire les catégories intermédiaires : les classes moyennes galvaudées ?	221
c.	Agir en faveur de la classe moyenne	227
B.	LA POLITIQUE RÉCENTE DU LOGEMENT À DESTINATION DES CLASSES MOYENNES (2002-2010) : VERS UNE SOCIÉTÉ DE PROPRIÉTAIRES	229
1.	Une nouvelle vague de réformes institutionnelles et bancaires	230
2.	Le PARHI pour les populations pauvres.....	232
3.	Mise en place de « contrats-programmes » avec les promoteurs immobiliers et renforcement des exonérations fiscales en leur faveur	232
4.	L'intrication de la politique de l'habitat et de la nouvelle « politique » de l'urbanisme	234
5.	La refondation des opérateurs publics de l'habitat : la naissance du Groupe Al Omrane	238
6.	Une action des OPH envers la classe moyenne.....	239
7.	Inquiétude autour des classes moyennes et procrastination.....	241
8.	Perspective internationale des cycles du marché de l'immobilier et place du Maroc dans ces cycles	245
9.	Les effets des stratégies de l'Habitat en termes de restructuration du champ de la production des logements	248
10.	La doxa de la propriété individuelle dans le discours des institutions publiques	252
	<i>Conclusion</i>	255
	CHAPITRE IV LES AVENTURIERS DE L'IMMOBILIER : ACTIONS « PUBLIQUES », QUÊTES PERSONNELLES.....	261
A.	Typologie des Producteurs des zones résidentielles et position des types dans le champ de la production réglementaire du logement	269
B.	des Producteurs professionnels : les promoteurs immobiliers.....	277

1.	Le promoteur immobilier et l'activité de promotion immobilière	279
2.	Al Omrane Marrakech : des pratiques tiraillées entre les logiques de marché, et l'intérêt général	281
a.	Une société privée d'État qui domine la scène de la production urbaine de Marrakech	282
b.	Une action « artisanale » ?	285
c.	À la recherche de l'efficacité	286
3.	Les grands promoteurs immobiliers : des actions publiques à l'épreuve des intérêts privés	296
a.	Quatre grandes sociétés de promotion immobilière	299
b.	Une activité de production immobilière à Marrakech principalement issue de l'entrepreneuriat fassi ...	300
c.	Émergence et expansion des grandes sociétés de promotions immobilières	303
d.	Le segment de marché privilégié par les grands promoteurs : le logement social subventionné destiné à la vente 308	
e.	Les modes d'action : un jeu concurrentiel.....	309
	L'acquisition du foncier	310
	La construction.....	312
	Commercialisation	313
f.	L'intense activité de faire-valoir des grands promoteurs participe à construire une demande sociale en faveur des investissements immobiliers	326
g.	L'activisme politique des grands promoteurs	330
4.	Les petits et moyens promoteurs: un sous-groupe professionnel positionné <i>de facto</i> pour produire des logements pour les classes moyennes.....	332
a.	L'origine des petits et moyens promoteurs. Comment se décrivent-ils ?	335
b.	Le champ d'action des petits et moyens promoteurs dans les périphéries de Marrakech : les résidences secondaires destinées aux classes moyennes marocaines et étrangères	338
c.	Les lieux de la pratique : des périphéries ordinaires	341
d.	Modes d'action des petits et des moyens promoteurs : de la création d'une SCI à la vente des logements, des pratiques qui cherchent à être professionnelles	341
C.	<i>Les Producteurs non-professionnels : Un champ d'action de plus en plus limité</i>	350
	Conclusion	360
	CONCLUSION.....	367

PARTIE III. L'UNIVERS SOCIAL ET QUOTIDIEN DES HABITANTS PERMANENTS ET TEMPORAIRES DES NOUVEAUX QUARTIERS PERIURBAINS DE MARRAKECH..... 371

INTRODUCTION.....	373

CHAPITRE V DES HABITANTS NI VRAIMENT RICHES NI VRAIMENT PAUVRES AUX DES MOBILITÉS RÉSIDENTIELLES

« CHOISIES »	383

A.	<i>La perception des habitants : des quartiers habités par « des moyens »</i>	386

B.	<i>une démographie « périurbaine » qui exprime un tissu social hétéroclite</i>	389

1.	Une population à première vue citadine, des origines géographiques variées, des profils contrastés	389

2.	Des itinéraires marqués par une irrésistible quête d'ascension sociale.....	397

3.	Une majorité de familles mononucléaires avec peu d'enfants	402

4.	Ni vraiment jeunes, ni vraiment vieux.....	405

5.	Des retraités en forme	405

6.	Des ressources financières inégales, mais plutôt de niveau moyen	407

7.	Pluralité des mondes professionnels	409

8.	Des statuts sociaux vécus comme favorables	413

9.	Des parcours de vie mouvementés comme source d' <i>expériences spatiales</i>	415

C.	<i>Une mobilité résidentielle désirée... des opérations immobilières désirables</i>	421

1.	Les aspirations résidentielles : habiter « à l'écart » et se constituer un patrimoine	421

a.	Aspirer à l'autonomie : ne devoir rien à personne, c'est être propriétaire	421

b.	Le goût pour un environnement urbain vert, moderne, propre et sûr : le poids de la symbolique et des affects	425

c.	L'étonnante récurrence du désir de tranquillité : un signe de la montée des valeurs individualistes en matière d'habitat et d'habiter	432

d. Vouloir faire de l'argent avec son logement ou en faire une source de revenus	438
2. Des « intentionnalités » différentes vis-à-vis de l'habitat ou l'influence variable du contexte de ville touristique sur les projets résidentiels.....	446
a. Déménager dans le but de s'enraciner.....	447
b. Déménager dans le but de s'ancrer et de se laisser la possibilité de lever l'ancre.....	449
c. Posséder un logement dans le but d'avoir un pied-à-terre à Marrakech et éviter les « familiarités »	450
d. Accéder à une résidence secondaire dans le but de se récréer à Marrakech	452
<i>Conclusion</i>	454
CHAPITRE VI DES MODES D'HABITER PLACÉS SOUS LE SIGNE DE LA MOBILITÉ.....	459
A. <i>Le rapport plus ou moins distancié, plus ou moins engagé, que les habitants entretiennent avec leur habitat</i>	463
1. Des espaces de satisfaction résidentielle ?	463
2. S'ajuster aux défauts révélés par le logement et/ou le quartier d'installation et parfois, transformer la contrainte matérielle en opportunité sociale	474
B. <i>Établir des relations sociales de proximité dans un environnement marqué par les clivages sociaux et la mixité</i>	481
1. Les nuances de l'évitement social et du repli résidentiel.....	481
2. De nouvelles formes de relations de voisinage	488
3. Les bonnes et les gardiens, un rôle de médiateur social.....	497
C. <i>Les pratiques multi-scalaires de mobilité</i>	499
1. Un « habiter périurbain » à Marrakech : la place prépondérante des déplacements domicile-travail.....	500
2. L'usage genré de la voiture dans le mode d'habiter périurbain.....	506
3. Pratiquer souvent d'autres lieux que Marrakech : le mode d'habiter « polytopique » de certains habitants.....	510
4. Quand la dimension « re-créative » du mode d'habiter exacerbe la mobilité des individus	515
5. Les deux grands types de modes d'habiter placés sous le signe de la mobilité : l'éclectisme pas si singulier des styles de vie des habitants	518
D. <i>Être habité par la multiplicité</i>	519
a. Combiner les espaces habités plutôt qu'en exclure	519
b. Multiplicité, constructions identitaires et ressorts de l'action	520
<i>Conclusion</i>	523
CONCLUSION.....	527
CONCLUSION	533
BIBLIOGRAPHIE	551
TABLE DES MATIERES	577
LISTE DES TABLEAUX	581
LISTE DES ILLUSTRATIONS	582
LISTE DES ANNEXES	586

Liste des tableaux

Tableau 1 Vue générale des trois zones d'étude	115
Tableau 2 La flambée des prix de l'immobilier au Maroc entre 2003 et 2007	246
Tableau 3 Terminologie des différentes catégories de logements usitée par les promoteurs immobiliers	251
Tableau 4 Les producteurs des constructions dédiées aux classes moyennes (réalisations initiées entre 2000 et 2009).	270
Tableau 5 Production annuelle de logements de la région de Marrakech Tensift El Haouz (évolution 2006 - 2009)	275
Tableau 6 Nombre d'unités de logements construites par opérateurs dans le cadre du PN 200 000 L à Marrakech.....	283
Tableau 7 Les grands promoteurs privés actifs sur les zones résidentielles étudiées	299
Tableau 8 Itinéraires résidentiels de quelques habitants d'El Izdihar	390
Tableau 9 Le profils des familles enquêtées selon les zones d'étude	395
Tableau 10 La grande diversité des mondes professionnels des habitantes	411
Tableau 11 Capital de mobilité des enquêtés.....	511
Tableau 12 Les modes d'habiter des enquêtés.....	518

Liste des illustrations

FIGURES

Figure 1 Dar El Qadi, un des ryads restaurés par Q. Wilbaux, mis en scène dans le magazine <i>Côté Sud</i> (1998).....	70
Figure 2 Première affiche du Festival des Arts populaires (1960), évènement-vitrine du vernaculaire : une continuité de la vision orientaliste	73
Figure 3 L'hôtel de la Mamounia en 1928	81
Figure 4 La ville nouvelle de Marrakech (1913 ; 1959) : une fonction touristique et de loisirs.....	81
Figure 5 L’affiche pendant le protectorat ou la construction d’un univers graphique	82
Figure 6 Campagne publicitaire destinée au public féminin proposant des voyages à gagner pour Marrakech pendant la période du Mondial de football organisé au Brésil.	94
Figure 7 L’explosion récente de l’étalement urbain (les cartes ne comprennent pas le lotissement de 1 600 ha de Tamansourt).	99
Figure 8 « Ennakhil » et ses ensembles résidentiels	147
Figure 9 La zone d’étude située à Tamansourt et ses programmes résidentiels.....	159
Figure 10 L’évolution de la production de logements sociaux entre 2003 et 2012	250
Figure 11 Types de producteurs au sein du champ de la production réglementaire du logement destiné aux classes moyennes	272
Figure 12 Document promotionnel des villas économiques de Kounzy (Groupe Jamaï): très faible sophistication du discours	314
Figure 13 Site internet du Groupe Jamaï : un discours commercial sommaire	315
Figure 14 Label « 100 % déclaré-FNPI » du Groupe de promotion immobilière Soukkania.....	317
Figure 15 Marque-page valant « bon de réduction » placé dans le livret édité par le ministère chargé des MRE délivré à l’occasion de la tenue des Salons de l’immobilier	318
Figure 16 Argumentaire commercial de Soukkania au sein du livret destiné aux MRE.....	320
Figure 17 Page internet de présentation du projet Atlas Golf Resort	321
Figure 18 Livret papier glacé du projet Atlas Golf Resort	322
Figure 19 Similitude des supports commerciaux	347

CARTES

Carte 1 Marrakech au Maroc	52
Carte 2 La constellation de douars entourant Marrakech au début des années 1980 (d’après M. Sebti, 1985).....	61
Carte 3 Marrakech, les villes dans la ville (d’après J.-F. Troin, 2002)	65
Carte 4 Les trois zones d’étude au sein des différentes entités de Marrakech.....	109
Carte 5 Le rattachement administratif des zones d’étude.	113
Carte 6 Habitat sommaire dans le périmètre urbain de Marrakech	128
Carte 7 Zone 1 : Le lotissement d’El Izdihar et les types d’habitat qu’il propose	136

PHOTOGRAPHIES

Photo 1 Vue générale de Marrakech et des environs en 1910 : vaste plaine, camp militaire, palmeraie, minaret, et chaîne de montagnes	56
Photo 2 Pour de nombreux auteurs occidentaux, le paysage de Marrakech produit une « émotion esthétique ».....	57
Photo 3 L'esprit « moucharabieh » de l'entrée du nouveau Terminal 1 de l'aéroport de Marrakech, ouvert en juin 2008.	88
Photo 4 Nouvelle gare de Marrakech inaugurée en septembre 2008 déclinant le vocabulaire architectural de la <i>bab</i> , tandis que l'impluvium se réfère aux palmiers et la palmeraie (la gare comprend un centre commercial).	89
Photo 5 Quelques publicités pour des complexes résidentiels-touristiques : une commercialisation de portée internationale.....	91
Photo 6 Publicité pour le Festival international du film de Marrakech : ici, en plein centre de Lyon (France).....	95
Photo 7 Les extensions densément urbanisées de l'ouest de Marrakech	101
Photo 8 Exemple d'un secteur situé en périphérie de Marrakech et faiblement urbanisé (au sud de la ville) : on distingue des bâtisses isolées avec piscine entre des parcelles cultivées.	107
Photo 9 Exemple de périphérie (arrondissement d'Ennakhil) présentant un tissu urbain lâche et à usage mixte, à l'est du pourtour de Marrakech le long de la route de Fès.....	108
Photo 10 Exemple de périphérie au tissu urbain dense à l'ouest de Marrakech.	108
Photo 11 Paysages bâtis des trois zones d'étude	114
Photo 12 Des programmes d'habitat construits sur des terres à usage agricole	118
Photo 13 Paysages de périphéries urbaines.....	120
Photo 14 Les différents types d'habitat présents sur l'aire d'étude	124
Photo 15 Plan-type d'une « villa » produite par un promoteur privé.....	125
Photo 16 Les « Moulouyas », l'une des premières résidences fermées de villas économiques du Maroc. Elle est située sur le lotissement d'El Izdihar	140
Photo 17 Lots restés non construits à El Izdihar	141
Photo 18 Quelques aménagements situés dans les espaces collectifs privés d'El Izdihar	143
Photo 19 Commerces et services à El Izdihar	145
Photo 20 Une ruelle de Douar Tounsi et élévation d'étage à Douar Boun	148
Photo 21 L'opération El Hamama	151
Photo 22 Ennakhil, une zone choisie pour ses évocations bucoliques et orientales par le promoteur immobilier privé Martins-Fadesa	152
Photo 23 À Ennakhil, le cadre de la palmeraie augmente la valeur des programmes immobiliers.....	153
Photo 24 Quelques éléments physiques de mise en valeur des résidences fermées.....	154
Photo 25 Des signes de faible peuplement	155
Photo 26 Commerces et équipement de la zone d'étude n°2	156
Photo 27 Le vaste lotissement de Tamansourt en cours d'aménagement dans une plaine semi-aride, mais fertile	158
Photo 28 Tamansourt, un méga-projet soutenu par les plus hautes autorités.....	162
Photo 29 « Une ville verte » : un qualificatif fort présent dans les supports visuels diffusés par Al Omrane.....	168

Photo 30 Riyadh Tamansourt, une série de villas économiques en bande construites par l'ERAC Tensift dès 2005	170
Photo 31 Résidence les Palmiers IV, des immeubles de moyen-standing et un parc de « villas » construites par le Groupe Soukkania	170
Photo 32 Les « villas » de Kounzy Jamaï	170
Photo 33 Immeubles de logements sociaux construits par les promoteurs privés dans le cadre d'une convention de partenariat public-privé (situés en dehors de la zone d'étude).....	172
Photo 34 Maquette des programmes résidentiels construits sur l'îlot de 19,6 ha ayant fait l'objet d'un partenariat public-privé entre Al Omrane et le Groupe Soukkania.....	173
Photo 35 Les équipements publics de Tamansourt situés non loin de l'îlot construit par le Groupe Soukkania	177
Photo 36 Circulation piétonne fastidieuse	177
Photo 37 Commerces et services à Tamansourt : à proximité des logements sociaux construits par la société Kounzy (Groupe Jamaï).....	177
Photo 38 La banque populaire est une des banques marocaines qui propose des crédits pour l'acquisition d'un logement	231
Photo 39 Slogan d'Al Omrane sur des panneaux de chantier.....	255
Photo 40 La villa-éco, un produit immobilier adopté par Addoha	292
Photo 41 Espaces Al Omrane aux Salons marocains de l'immobilier en Europe, « SMAP Immo » .	292
Photo 42 Forte affluence aux Salons marocains de l'Immobilier en Europe	294
Photo 43 Des panneaux publicitaires urbains en faveur de SMAP Immo à Paris.....	295
Photo 44 Sotravo à SMAP-Immo Bruxelles : petit stand et mise en vitrine modeste	316
Photo 45 Panneaux de publicité urbains de Soukkania à Marrakech et Tamansourt	319
Photo 46 Un emblème de « grandeur » : la vaste maquette du projet Atlas Golf Resort	325
Photo 47 Maisons marocaines et villa en autoproduction	352
Photo 48 « Villas » d'El Izdihar exprimant la recherche d'une esthétique spécifique	354
Photo 49 Les trois couleurs de façades témoignent des finitions individualisées des villas-écos vendues par l'ERAC Tensift	357
Photo 50 Des us « modernes ».....	404
Photo 51 Exemple de fermeture « relative » d'une résidence fermée.....	430
Photo 52 « El arroubi », une figure souvent stigmatisée par les citoyens d'El Izdihar et d'Ennakhil	430
Photo 53 La propreté relative des espaces publics des zones résidentielles (l'exemple d'El Izdihar)	431
Photo 54 Quelques activités économiques créées par des habitants d'El Izdihar.....	443
Photo 55 Maisons semi-finies bâties et vendues par Al Omrane Marrakech et finies par les habitants	466
Photo 56 Décoration sommaire d'un salon qui se trouve dans un appartement en propriété.....	467
Photos 57 Salon marocain traditionnel (a), salon marocain moderne (b), salon à la Française (c) .	470
Photo 58 Hall d'entrée d'une résidence secondaire à Ennakhil faisant la part belle aux objets locaux en fer forgé	471
Photo 59 Espaces publics non aménagés de la zone d'étude « Ennakhil ».....	473
Photos 60 Occupation des couloirs des immeubles d'El Izdihar témoignant la taille insatisfaisante des appartements pour les habitants	475
Photos 61 Appropriations discrètes des espaces limitrophes dans les résidences d'immeubles d'El Izdihar.....	476

Photos 62 Aménagements de l'espace public par des personnes privées, à El Izdihar	477
Photo 63 Quelques ajouts d'éléments de protection dans la résidence fermée Borj Ennakhil I.....	483
Photo 64 Femmes habitant douar Tounsi (Ennakhil)	485
Photo 65 « <i>Drari dial Douar</i> », enfants du douar jouant dans les espaces publics	486
Photo 66 Enfants d'habitants jouant dans les espaces communs fermés au public	486
Photo 67 Scène de voisinage.....	488
Photo 68 Des copropriétés fonctionnelles	490
Photo 69 Certains MRE comptent sur le regard des voisins et des gardiens pour laisser pendant plusieurs mois leur voiture sur le parking privé de leur résidence	493
Photo 70 Des enfants jouent dans le bac à sable de la petite résidence fermée d'El Izdihar	494
Photo 71 Lieux de rencontre dans les quartiers périurbains	495
Photo 72 École récemment ouverte à El Izdihar et son service de minibus.....	501
Photo 73 Hamams d'El Izdihar et d'Ennakhil : faible fréquentation par les occupants des programmes immobiliers tout proches	503
Photo 74 Centre commercial – à ciel ouvert – « Marrakech Plaza » (à l'époque de sa construction – 2010) : un lieu de flânerie nocturne à Guéliz.....	504
Photo 75 La « Renaissance » (2011) : un des lieux « branchés » de Guéliz qui attirent les jeunes des quartiers périurbains aisés.....	504
Photo 76 Au grand café : un moment pour soi.....	505
Photo 77 Scènes de mobilités périurbaines	508
Photo 78 La place Jemaâ el Fna : un lieu de sortie récréative pour les jeunes Casawa et Zmegria	517

Liste des annexes

Annexe 1 Carnet de terrain : extrait	587
Annexe 2 Trajectoires de quelques grands promoteurs immobiliers.....	595
Annexe 3 Guide d'entretien n°1 (promoteurs).....	601
Annexe 4 Guide d'entretien n°2 (habitants)	602
Annexe 5 Modes d'habiter par type d'espaces pratiqués	605

Annexe 1 Carnet de terrain : extrait

Objectif du jour : Terrain à Tamansourt (12 juin 2013). Évolution de la ville nouvelle, meilleure connaissance des produits immobiliers proposés par le Groupe immobilier Soukkania, rentrer en contact avec la clientèle pour mieux cerner ce qui l'intéresse dans les propositions de Soukkania.

Je me rends à **Tamansourt, la ville nouvelle située à une quinzaine de km de Marrakech**. Des habitants sont-ils arrivés ? Au Salon SMAP Immo à Paris (17-19 mai 2013), un conseiller commercial du promoteur Jamaï qui vend des « villas éco » à Tamansourt m'a garanti que la résidence fermée est habitée. J'ai dû mal à y croire, lors de ma dernière visite, les villas éco semi-finies étaient achetées pour la majorité d'entre elles...mais non-finies et vides.

9h30. Le ciel est densément bleu et la lumière éclatante. Direction Bab Doukkala, **gare routière**. Je prends un premier bus qui m'y emmène depuis Jemaâ el Fna. Heureusement, **le bus 441** est là, il va partir. Le ticket coûte 5 DH avec la carte rechargeable, 6 DH sans la carte. Je suis surprise de voir que les usagers du bus n'utilisent pas la carte : est-ce dû à un manque d'information ? Ou la carte coûte-t-elle trop cher pour eux ? 20 DH serait-il déjà trop cher pour la population qui prend le bus ? En fait, je devrais dire **les usagères**, car les passagers du bus sont en majorité des femmes. Elles sont habillées en djellaba et elles portent foulards colorés, elles sont accompagnées d'enfants. Le teint clair, l'habillement coloré indiquent qu'elles sont berbères. À part le chauffeur, on compte deux hommes dans le bus, notamment la personne assise à côté de moi. Ces derniers ne sont probablement pas du même niveau social et du même milieu socio-culturel. Chemises, vestons, etc. Ils ont l'air de partir à Tamansourt pour affaires ! Toutefois, ils se rendent à Tamansourt en bus, leur budget est sans doute limité. Si j'en crois les propos de Djamila, une amie marakchia qui se plaint beaucoup de devoir prendre le bus, car elle travaille en médina et habite en périphérie, les utilisateurs du bus sont souvent connotés « pauvres » à Marrakech, même si le préjugé m'apparaît moins fort qu'à Rabat. Cela est probablement lié au fait qu'à Marrakech, les bus sont pratiqués par les touristes, ce qui doit redorer un peu le blason de ce transport collectif. Ah, j'observe une nouveauté ! L'indication Tamansourt est clairement écrite sur le panneau de direction du bus, ce qui n'était pas le cas une année auparavant, où l'on prenait un bus dont la direction n'était pas affichée. La question des transports commence-t-elle à être prise en compte par Al Omrane Tamansourt ? (À creuser).

Avenue Allal El Fassi pas de changements remarquables, si ce n'est quelques réfections de façades de commerces liées à des changements d'enseignes ou de propriétaires. On dépasse le « **rond point du Mac Do** », comme on l'appelle, on voit **Douar Koudia** au loin qui a grossi et « monté », car des étages ont été construits, le béton est visible partout alors qu'il y a quelques temps encore la terre dominait dans le bâti de ce douar (proche du Guéliz). Au bord de la route de Safi quelques immeubles isolés, élevés par des **petits promoteurs**, des banderolles indiquent qu'il y a des appartements à vendre. À ma gauche, l'immeuble « Sofia » qui a été construit par un petit promoteur présent à SMAP Immo à Paris (le nom de cette petite promotion s'appelle « Les Oliveraies d'Aghouatim » - mais pas d'olivier à l'horizon de la résidence « Sofia »). On passe devant **El Izdihar**. Le quartier est de plus en plus vivant, depuis le bus, je vois que les villas abritent des commerces (salon d'esthétique, cyber...), ce qui n'était pas courant au début de ma recherche, un pressing tout au plus était installé dans une villa. Les cafés restos de bords de route sont toujours ouverts. On passe **Sidi Ghanem, la zone industrielle**. Et puis, sur la gauche, apparaît la **station d'épuration** qui est finie, elle est très étendue, elle a les atours d'un équipement hyper-moderne.

On entre enfin dans Tamansourt, quelques jardiniers s'affairent au pied des piliers de pierre qui marque symboliquement l'entrée dans la ville. En effet, les petits jardinets font assez pauvres. Le bus file et tourne à droite une fois passé le siège Al Omrane Tamansourt. La conversation s'engage avec mon voisin. Il parle français. Il est **commerçant**, il a un **petit commerce de ciments et de sanitaires**. Ses parents sont des agriculteurs vers Tamesloht, il est venu vers l'âge de 7 ans à Marrakech pour faire des petits travaux d'artisanat, il a été placé dans la famille éloignée à Azli (quartier de Marrakech). C'était au début des années 1980. Aujourd'hui, Il habite Azli, mais son commerce est à Mhamid. *« Voici mon projet », me dit-il : « je ne veux pas vivre à Tamansourt, surtout pas y emmener ma famille ; pour la famille il faut être en ville, ici c'est loin de tout, pour l'école des enfants, pour ma femme, les courses, c'est trop compliqué »*. Par contre, il souhaite **acheter un petit lot** qu'il a identifié grâce à un **samsar** (un agent immobilier informel). Ce lot n'appartient pas à Al Omrane, mais à un petit propriétaire qui a été rétribué en terrains aménagés après avoir dû céder ses terres agricoles à l'ERAC Tensift dans le cadre de la constitution de l'assiette foncière de Tamansourt. Grâce à cette rétribution, le propriétaire a pu faire une dizaine de lots de terrains, qui sont titrés et aménagés. Le lot coûte au commerçant 90 000 DH pour 90 m², il y a deux ans ce terrain était vendu à 120 000 DH. *« Avec la crise les prix ont baissés »* me dit-il. C'est une zone R+2 son projet est de faire une construction avec son commerce en dessous et deux appartements qu'il louera au-dessus. En effet à Mhamid, il ne vend plus beaucoup de ciment, le quartier est fini, il compte déplacer son commerce. *« Il faut s'adapter », « je vais là où l'on construit »*. Son commerce lui rapporte un salaire mensuel situé entre 3 000 DH, 4 000 DH, 5 000 DH, voire des fois 10 000 DH par mois au démarrage du quartier, car les besoins en ciment sont importants. *« Les marges sur les ventes sont de l'ordre de 10%. C'est assez faible, même si c'est variable d'un client à l'autre »*. Il compte se lancer dans *« cette aventure à Tamansourt avec quelques camarades »*. *« À Tamansourt, j'investis. C'est pour mes enfants, il faut penser à l'avenir »*, me dit-il. *« Ici, acheter déjà construit cela ne vaut pas la peine, si on fait soi-même sa maison, on paye le même prix qu'un appartement de 60-70 m² »*.

À l'arrière du bus, **deux jeunes étudiantes interrogent les passagères**. Elles font une recherche sur Tamansourt. L'homme habillé en complet veston se positionne en intermédiaire entre les étudiantes et les femmes. L'homme se sent impliqué, il a sa théorie sur les lieux. Décidément, Tamansourt interpelle. *« Tamansourt est achetée par des marocains résidents à l'étranger, la plupart des logements sont vides. Les logements sociaux sont chers. »*. Mon voisin me traduit une partie des dialogues entre les étudiantes et les femmes. La discussion est vive. Plusieurs femmes expriment un **sentiment d'injustice**. La dame derrière nous nous raconte son achat à Tamansourt. Son mari qui ne travaille pas actuellement, mais qui à l'époque avait un **salaire de 2000 DH a réussi à contracter un prêt** au CIH pour acheter un appartement de 50 m² à 220 000 DH à Al Omrane. Le prêt est de 25 ans, on était en 2008. Ils ont payé un acompte de 20 000, plus 7 000 DH de frais de notaire, avec une traite de 1 300 DH par mois. Calculons ; il leur reste 700 DH pour vivre (ils ont deux enfants) et payent deux fois leur appartement au bout de 25 ans. Mon voisin commerçant se scandalise et dit que : *« les banques profitent de la pauvreté »*.

Sur la droite, on croise une masse bâtie dense aux quatre coins de laquelle se trouvent des tourelles. La forme architecturale me fait penser à la mosquée de Djenné au Mali C'est la **Medinat el hamra**, *« elle est composée de riads, d'appartements, de souikas,... »*, me dit mon voisin. Elle est conçue comme à une *« métaphore de la médina pour représenter le centre symbolique de la ville nouvelle »* me dira plus tard un fonctionnaire d'Al Omrane Tamansourt. La densité bâtie contraste avec les

alentours : d'immenses plaines de chantiers s'étendent de part et d'autres. Il n'y a pas d'habitant dans cette nouvelle médina, ni de façon générale du côté nord de la ville. Sur le bord de la route, pour pallier au manque de commerces, une sorte de **petit café improvisé est installé sous une tente** où les ouvriers des chantiers sont en train de boire un thé. Le chauffeur arrête le bus quelques minutes, le temps de se faire offrir le thé et de discuter avec les ouvriers du chantier qui font une pause sous la tente.

Le bus repart, se dirige vers le sud, et se rend de l'autre côté de l'axe principal pour aller vers son terminus qui est situé proche des **immeubles du Groupe Jamaï** et non loin de la **mosquée construite par ce dernier**. Avant d'y arriver, le bus longe **deux marchés sous tentes** dont un est composé de jeux pour les enfants, notamment une grande roue (qui est somme toute petite). Et quelques commerces se sont installés aux pieds des immeubles et aux alentours de la mosquée. Je descends après avoir noté les horaires de bus que le chauffeur –qui ne parle pas français – me transmet. **9 bus par jour 1h30 à 2h d'attente entre chaque bus**. C'est limité. 45 minutes de trajet pour rejoindre la place Jemaâ el Fna.

Le CIH (banque qui fait des crédits immobiliers) est derrière moi. Je me dirige vers la **mosquée** qui est bordée de **4 petits commerces** de détails. Un café se situe en face. Je discute avec **un épicier** : *« le problème numéro 1 de Tamansourt, c'est la sécurité, il y a beaucoup de voleurs et de criminels ». « Il n'y a pas la police. Et 4 ou 5 gendarmes pour toute l'étendue de la ville » « notre commerce fonctionne un peu, car il n'y a pas assez de gens, les gens viennent le week-end et pendant les vacances »*. Et pourtant on a acheté une des plus vieilles boutiques, elle a été construite en 2003. L'émotion est dans sa voix, sa femme a l'air anxieuse : elle me lance : *« ici, il n'y a pas de jeux pour les enfants »*. Le sujet de leur installation à Tamansourt a l'air d'être sensible. Ils habitent à Tamansourt dans les immeubles construits par Jamaï, ils ont deux enfants, le petit de 4 ans est à l'école publique, il me dit en m'en parlant : *« je n'ai pas le choix de mettre mon enfant à l'école publique »*. Il me dit qu'il y a trois **écoles** maintenant dont une privée. Il me dit qu'ils sont « licenciés » de l'université tous les deux, elle en littérature, et lui en sciences. Ils n'ont pas trouvé de travail dans leur domaine. Il est venu dans les années 1980 de la région de Beni Mellal pour faire ses études à Marrakech. Il a fini ses études en 1993. Je n'insiste pas, car des clients arrivent et, en les voyant, mes interlocuteurs coupent court à la conversation.

Je marche sous le soleil de plomb vingt minutes, pas de trottoir, pas d'arbre pour créer de l'ombre, je traverse des terrains vagues. Où sont passés les milliers d'arbres plantés par Al Omrane ? Je passe devant des **villas éco vendues semi-finies construites par Al Omrane qui se détériorent peu à peu**, les vitres sont cassées, les visseries « désengoncées ». Trois quatre d'entre elles sont au stade « finies », c'est-à-dire investies par des habitants : le jardin et la façade sont entretenus, il y a quelques aménagements sur le trottoir. Plus loin, j'arrive au bureau de vente du promoteur **Soukkania** qui est maintenant dans une grande guérite alors qu'il y a deux ans il était situé dans une villa éco qui semble aujourd'hui vendue et habitée. L'espace commercial comporte des fauteuils en cuir de qualité simple, une maquette d'1 m² présente le projet du promoteur et ses différentes tranches, l'espace est relativement étroit, deux bureaux et deux agents commerciaux (des femmes) sont présents sur des bureaux simples sans ordinateur. Elles sont habillées simplement, elle maîtrise bien le français. Je me présente comme cliente potentielle et ce d'autant que la fois précédente une des conseillères commerciales, présente aujourd'hui, m'avait rabroué dès que je lui avais dit que je faisais une thèse. *« On n'a pas que ça à faire, qu'est-ce que vous croyez, je dois vendre, moi et il y a*

des gens qui attendent » m'avait-elle dit devant des clients potentiels, des MRE profitant de la période estivale pour prospector en vue de l'achat d'une résidence secondaire. Et c'est finalement avec eux que j'avais réalisé un entretien. « Soukkania est une société privée qui exerce depuis une dizaine d'année. Les villas sont de taille de 300 m² (1 400 000 DH semi finie 1 500 000 DH semi finie, en fonction de la situation, sur boulevard ou sur rue) et 200 m² (900 000 DH). Les prix sont plus bas qu'à Marrakech alors qu'on n'est qu'à 15 minutes de Marrakech », me dit la conseillère. « Les villas situées au coin ont un jardin plus grand. ». Les villas éco sont plus habitées que la fois précédente. 1/3 d'entre elles semblent occupées. « 98%d'entre-elles sont vendues » me confirme la conseillère commerciale. « Si vous souhaitez une villa, il faut se reporter sur la deuxième tranche. Nous les vendons finies ou semi-finies selon vos besoins. 2 chambres ou 3 chambres. Nous avons également des appartements de deux ou trois chambres de 70 m² environs qui sont dans une résidence avec piscine. Dans le premier ensemble tout est quasiment vendu, il faut se reporter sur la deuxième tranche, également ». « Mais il me semble que cela marche pour vous », dis-je négligemment. « Oui, oui, on propose un produit qui n'existe pas ailleurs à Tamansourt, notamment l'immeuble moyen standing avec piscine, mais aussi le rapport qualité/prix pour les appartements et les villas. On fait aussi du logement social, derrière. Visitez notre appartement-témoin de logement social, vous allez voir la différence avec nos concurrents. Je laisse le client juge. ». L'appartement-témoin est au fond dans la guérite commerciale, de plein pied. Je le visite, le carrelage est brillant présentant de bons raccords avec des motifs originaux, les volets sont électriques, des placards sont en contreplaqué, il y a même des moulures au plafond... effectivement les finitions sont appréciables surtout en comparaison avec ce que j'ai vu chez Jamaï pour des prix similaires (220 000 DH...). Mais bon, c'est l'appartement-témoin. « Chez nous, il n'y a pas de noir tout est déclaré ». C'est d'ailleurs écrit sur la publicité, je me fais la remarque : il y a deux ans il n'y avait pas cette mention sur la publicité. J'explique à la conseillère que je n'ai pas de voiture, et elle de me rétorquer de suite : « mais ici ce n'est pas un trou perdu, il y a des bus, des grands taxis, ce n'est pas un problème ! ».

« La résidence fermée avec piscine comporte des appartements qui au rdc ont un jardin, sont privatifs ceux qui donnent sur la piscine. Ce sont des immeubles de R+2 et 4 appartements par étage. Les gens qui y habitent sont de Rabat, il y a des Français, surtout beaucoup de couples mixtes. Ce sont résidences secondaires. C'est une résidence de moyen standing, les appartements de 75 m², sont à 525 000 DH. Ceux du rdc qui sont un peu plus grands sont vendus 7500 DH/m², 85 m², ils ont deux chambres, 36 m² de jardin, le prix se situe autour de 800 000 DH. La cuisine est équipée : plaque, hotte... ».

Un couple est occupé avec l'autre conseillère commerciale. On me fait attendre dans les fauteuils. Et puis, la commerciale me présente un monsieur qu'elle nomme le « **chef de syndic** », il va nous faire la visite. Je pars avec un couple en visite de la résidence d'appartements moyen standing et des villas éco. Les appartements sont étroits, ils semblent être conçus pour être employé comme résidence secondaire, l'étroite « *taille des placards ne permet de ranger toute sa vie ici* », me dit la dame qui visite l'appartement avec moi. D'ailleurs, l'argument de vente est : « *mais il n'y a presque personne, vous êtes tranquilles, les gens viennent le week-end et en vacances. 5 familles sont là de façon fixe* » me dit le « chef de syndicat ». Lui il encadre tout le personnel qui travaille pour le syndic : gardiennage et jardiniers. Il me dit : « *il y a environ 60% de Casablancais et 40% de MRE dont un certain nombre de couples mixtes* ». Le coût du syndic revient à 3 000 DH la première année et 2 000

ensuite. Le jardin qui borde l'immeuble est parfois « privatisé », des habitants ont mis des barrières le chef de syndic me dit « *ça c'est interdit ça, ils se croient plus malins que tout le monde...* ».



Tamansourt, la résidence « Garden I » : immeubles moyen standing de deux étages avec piscine Cliché : Soukkania, 2013.

Le **couple** qui visite avec moi est de Casablanca, mais ils sont installés à Marrakech depuis 10 ans environs. Elle a fait ses études dans le tourisme à Marrakech. La quarantaine, deux enfants d'une dizaine d'années. Ils sont venus pour visiter les villas. L'épouse, qui prend beaucoup la parole, me dit après que nous ayons fait quelques pas vers la résidence d'appartement : « *moi, je suis décoratrice* ». L'époux est discret, il nous suit derrière. À la fin de la visite de **la résidence avec piscine**, elle me dit « *cette résidence finalement c'est un bon compromis, moins chère qu'une villa, moins de souci pour le crédit* ». On s'étonne que deux pancartes indiquent à vendre dans la résidence, il serait intéressant de contacter les propriétaires afin de comprendre pourquoi ils veulent vendre alors que des appartements sont encore vendus neufs juste à côté. Je note un des numéros 0607840265. « *Il a besoin d'argent* » me dit le chef de syndic. On visite ensemble les **villas économiques** : « *mais ces placards sont vraiment faits pour les vacanciers* ». « *Trop de vis-à-vis ici, s'acheter une villa pour un tel vis-à-vis ce n'est pas possible* ». La femme fait la visite de la villa avec moi : « *Mon projet c'est d'acheter une villa pour faire un restaurant en bas, pour travailler très près d'où j'habite* », « *c'est une bonne idée non, regardez des gens comme vous qui venez pour vous installer ici, où est-ce que vous aller pour manger un petit quelque chose, surtout que vous n'avez pas de voiture !* ».

Certaines personnes achètent à Soukkania une villa « finie », mais **rajoute une somme d'argent pour choisir eux-mêmes le carrelage, les moulures, etc.** . On passe devant un trottoir public aménagé en jardin privé. Le chef de syndicat me raconte qu'un habitant a payé les jardiniers du syndic pour le faire. Un **gardien** garde la rue la nuit. L'**école** primaire a ouvert ses portes, un cyber s'est installé un peu plus loin. Le chef de syndic me dit qu'il habite dans l'immeuble de logements sociaux construits par Soukkania, « *grâce à ce projet immobilier, j'ai trouvé du travail* », me confie-t-il. Pour le moment le syndic est payé par le promoteur, normalement après cela sera par les habitants.

L'**affichette** faisant la promotion des produits immobiliers vendus par le promoteur est éloquente du fait que le promoteur multiplie les ficelles marketing : « 1^{er} tranche livrée » (ça donne confiance, le promoteur se montre comme n'étant pas du genre à faire banqueroute en cours de route..., avec un tel argument le promoteur semble considéré que la profession a mauvaise presse), un avion sur la photo fait des pirouettes (c'est jour de fête), « *by Soukkania* » (le promoteur immobilière veut faire penser qu'il est une marque à la mode ?), « stop coup de cœur » écrit sur un panneau indicateur (ah, oui, comprenez : nos produits ont du charme, on s'y attache au premier coup d'œil).



Ouf, le couple accepte de m'emmener à Marrakech, car le bus vient juste de passer. 1h30 d'attente avant le prochain, même s'il y a des **abris bus** tout neufs (sans plan et sans horaires), ce n'est pas l'idéal d'attendre sous le soleil en ayant faim (pas de café, épicerie, avant vingt minutes de marche sous le soleil de plomb). La gestion des horaires des enquêtes de terrain est souvent compliquée, trop tôt le matin, il est difficile de trouver un transport qui va vers la périphérie, car les transports vont dans le sens périphérie-Marrakech, plus tard, on se retrouve vite vers midi après quelques visites, et les habitants mangent en famille, et on a observé que les personnes n'apprécient guère d'être interpellées à ce moment-là (c'est la pause midi des travailleurs).

La dame avec qui j'ai fait la visite des logements témoins a un diplôme de gestion commerciale. Ah, me dit elle « *comme beaucoup de gens à Marrakech, je me suis fait par le tourisme, j'ai travaillé dans*

*le tourisme quelques années puis ensuite dans la gestion immobilière et puis j'ai été formée à la décoration. Aujourd'hui, je travaille pour le **magasin d'ameublement** « Ambiances d'ailleurs » qui s'est installé à Marrakech. Je suis gérante de la zone sud. Aujourd'hui, le monde de la déco est arrivé à sa maturité, la vitesse de croissance a évolué très vite, en 5/6 ans, maintenant elle ralentit. On est passé de produits artisanaux ou du sur mesure à des produits industriels en quelques années seulement. Au début des années 2000, à Marrakech les gens aisés s'approvisionnaient à Casablanca, maintenant à Marrakech on trouve ce qu'on veut, regardez tous ces show rooms de Sidi Ghanem où vous pouvez trouver tout le mobilier que vous voulez ».*

*« En fait, pour concevoir de la décoration dans les lieux, il y a moins de marché qu'avant. Disons, que la **crise**, elle se ressent. Qu'un pays la contourne ou la dissimule, il trouve sa façon de faire. Mais comme au Maroc, il y a beaucoup de besoins, elle se ressent moins, ou elle est retardée. La crise se passe malgré le cadre de la consommation continue, rien n'est fait pour durer, tout est fait pour consommer inévitablement. Les chinois sont les leaders du jetable, ils produisent tant de déchets.... Faire l'autruche n'aide personne. Bienvenue au monde de la réalité... Je vais vous dire quelque chose :, à partir du moment où les taux d'intérêt sont très élevés, le logement social n'est social que pour ceux qui peuvent payer cash, bref, le **logement social** n'est pas pour les pauvres. Mon mari est directeur commercial à Essaada (promotion immobilière), j'en sais quelque chose ».*

On traverse Sidi Ghanem. On passe devant l'usine textile de la marque « Petit bateau » à Sidi Ghanem, la zone industrielle. C'est du bon coton, mais un peu cher dis-je. Elle me répond : « *un peu cher pour vous* ». « *Mais de toute façon rien ne sort de cette usine, la surveillance est très sérieuse, il n'y a pas de magasins dans l'usine. Ce n'est que pour l'exportation* » « *Pour les Européens qui ont plus d'argent que vous* ». Avant de me déposer avenue Allal El Fassi, le couple passe chercher leur deux enfants dans une petite école privée d'Assif pour les emmener déjeuner chez eux, leur appartement est situé à dans le quartier Saada, près du super marché Marjane. Ils ont bénéficié d'une grosse ristourne quand ils l'ont acheté, car le mari travaille pour le promoteur immobilier. Il me dit que ce n'est pas un promoteur très sérieux, c'est la raison pour laquelle il souhaiterait acheter chez Soukkania qui, selon lui, a une meilleure réputation.

Retour à Jemaâ el Fna en petit taxi, arrivée à 13h.

Annexe 2 Trajectoires de quelques grands promoteurs immobiliers

Les trajectoires des grands promoteurs et de leur(s) société(s) ayant bâti des opérations immobilières sur les trois zones d'étude de l'espace périurbain de Marrakech

Nom du groupe immobilier	Date de création	Information sur le président du groupe	Historique et présentation de la société
SOTRAVO	1961	<i>Abderrahim Lahjouji</i> Né à Meknès Famille d'origine andalouse. Rompu à l'action collective : Ancien président fondateur de la Fédération des bâtiments et travaux publics Ancien président fondateur de l'Union des entrepreneurs arabes Ancien président de la CGEM⁷⁰⁸ Président fondateur du parti politique des Forces citoyennes⁷⁰⁹ (FC) Se présente à deux reprises aux	Dans les années 1920, le futur résistant nationaliste Moulay Ali Lahjouji (le père du président actuel) crée l'une des toutes premières entreprises structurées au Maroc spécialisées dans la construction. Acteur majeur du bâtiment en ce début du XXème siècle, l'entreprise construit notamment le célèbre quartier des Habbous de Casablanca (1930), réalise la construction des palais royaux de Casablanca dans les années 40 ainsi que la réhabilitation des palais royaux de Rabat et de Meknès entre 1930 et 1953. En 2000, SOTRAVO décroche le marché de la réalisation de l'autoroute à Marrakech. En 2004, SOTRAVO resté pendant longtemps maître d'œuvre, crée spécifiquement un pôle immobilier pour se positionner en maître d'ouvrage sur le marché du logement. Il s'engage dans une politique ambitieuse de construction de logements sociaux avec pour objectif la mise en chantier de plusieurs ensembles de logements à travers le Maroc. C'est en 2005 que SOTRAVO réalise à Marrakech son projet « El Izdihar 1 » de 275 logements, et s'engage en 2007 dans l'extension d'El Izdihar à hauteur de 1 100 logements environ. Par la suite, SOTRAVO poursuit une stratégie d'expansion et devient un groupe qui réunit tous les métiers du bâtiment (préfabrication des matériaux de construction, génie civil, réalisation d'autoroutes, de barrages, etc.) et se positionne à l'international (en Afrique subsaharienne et en Europe).

⁷⁰⁸ La Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM) est le syndicat du patronat marocain dont les mœurs sont étudiées par le menu par M. Catusse (2008).

⁷⁰⁹ Le Parti des forces citoyennes (FC) est un parti politique d'idéologie libérale animé par le désir de contribuer à développer une nouvelle culture de la pratique politique, il a été créé en novembre 2001.

		élections. Issu de la bourgeoisie nationaliste et entrepreneur, il est parti en France faire ses études dans une école privée d'ingénierie. Suite à l'appel de son père, il rentre au Maroc sans finir ses études. La famille et la société s'installe à Casablanca.	<u>Lieux d'investissement</u> : À développé des projets de logement à Marrakech, Bouznika, Tamesna, Tanger, Casablanca, Benslimane, Fès, El Jadida. <u>Chiffre d'affaire</u> 2010 du groupe et nombre de salariés : 408 millions de dirhams, 1 000 employés <u>Coté en bourse</u> : non Sources : entretien avec un agent commercial (02/02/2007), site internet du groupe, presse écrite, visite du stand de la société Sotravo Immobilier sur le salon SMAP Immo Bruxelles.
Soukkania	2001	<i>Hassan El Kouhen</i> Originaire de Kénitra Ancien directeur général de Wafabank. Licencié en Sciences économiques de la Faculté de Droit de Casablanca Doctorat dans la même spécialité à la Sorbonne. À démarré son parcours professionnel dans une petite agence bancaire de Wafabank à Kenitra en 1968. Gravite peu à peu les échelons et prend finalement les rênes de la direction générale de l'institution bancaire.	Si l'on peut le dire ainsi, Soukkania est le plus petit des grands promoteurs étudiés ici. Tout commence en 2001 avec une « petite » opération, qui s'avèrera fort profitable, de 400 logements sociaux à Casablanca. Ancien banquier, le promoteur a des facilités pour emprunter. Du fait de la forte réussite de l'opération, l'ex-banquier passe à la vitesse supérieure, il investit dans le foncier de plusieurs villes (Mohamedia, Marrakech, Tamansourt...) et diversifie son activité à travers les autres catégories de logements. Cependant, la moitié de l'activité de son groupe est consacrée aux appels d'offres de l'Etat dans le domaine du social. Dans ces projets, la société prend souvent en charge la réalisation des équipements publics (mosquée, dispensaire, école...). Ainsi, Soukkania travaille activement en collaboration avec Al Omrane dans le relogement des bidonvilles à 120 000 DH à Mohamedia. Le projet phare de TGCC Soukkania est certainement celui qui est en cours de construction à Tamansourt. À ce titre on peut lire dans la presse : « Ce mégaprojet composé de 2 300 logements, répartis en villas, appartements haut de gamme et logements sociaux, propulsa dès lors Hassan El Kouhen dans la cour des grands promoteurs du Royaume avec à la clé la signature d'une convention d'investissement avec l'État »⁷¹⁰. La politique marketing de Soukkania apparaît très orchestrée : la société bénéficie d'un remarquable relais médiatique : Soukkania est bien connu du grand public pour sa série de cinq projets immobiliers, amplement publicisés, nommée « Les Palmiers (I, II, III, IV, V) ». En comparaison avec la présence médiatique de ces réalisations, H. El Kouhen apparaît beaucoup plus discret. Dans les quelques interviews qu'on trouve de lui dans la presse, il s'étend peu sur son parcours et sa situation

⁷¹⁰ « Le Who's who de l'immobilier : Hassan El Kouhen, PDG du Groupe TGCC Soukkania : Comme la banque, l'immobilier lui réussit », *Challenge*, 29/12/2007.

			personnelle (surtout par rapport à d'autres grands entrepreneurs marocains, par exemple A. Lahjouji, A. Sefrioui, M. Chaabi dont les trajectoires sont souvent contées dans les médias. <u>Lieux d'investissement</u> : Mohamedia, Marrakech, Casablanca, Rabat. <u>Chiffre d'affaire</u> 2011 : 146 millions de dirhams <u>Coté en bourse</u> : non Sources : entretien avec deux agents commerciaux (03/02/2008 et 15/06/2013), site internet du groupe, presse écrite, visite du bureau de vente à Tamansourt⁷¹¹, visite des logements témoins à Tamansourt, visite du chantier de Tamansourt, entretien avec un gardien des résidences de Tamansourt engagés par Soukkania, et discussion avec le chef de syndic.
Kounzy (filiale du groupe Anassi Jamaï)	2004	<i>Thami Jamaï</i> Né à Meknès Responsable des mises en chantier du groupe. Famille d'origine andalouse présente aux prémices historiques de la cité de Meknès. Membre de l'aristocratie foncière sur laquelle le Palais s'est appuyée après l'Indépendance pour asseoir son pouvoir en milieu rural⁷¹². Investie dans l'agriculture et dans le textile.	Kounzy est une société immobilière (S.I.) dirigée par un des membres de la famille d'Ahmed Jamaï, président du groupe Anassi Jamaï. Créée en 1968, la société Anassi Jamaï décide d'amorcer ses édifices par des projets d'habitations sociales. Fort de cette expérience et de ses relations avec le Palais, le groupe est le premier à répondre à l'appel du Roi Hassan II⁷¹³, concernant le lancement de l'opération de construction de 200 000 logements sociaux (PNL 200 000). Le groupe compte 5 filiales. Le logement social représente plus de 50% de l'activité de la société mère Anassi, les autres filiales investissent les autres segments de l'immobilier (économique (sans aide fiscale, vendu à guichet ouvert), résidentiel moyen et haut de gamme et villas). À l'heure d'aujourd'hui, le groupe a construit plus de 25 000 logements. La cadence de production est d'environ 2 000 logements par an dans les années 2000. Dans le cas de Tamansourt, la société a construit une mosquée, deux écoles et un dispensaire. Depuis 2006, l'activité du groupe s'est diversifiée, des projets balnéaires, résidentiels ou mixtes, ainsi que des pôles universitaires munis d'infrastructures sociales, culturelles et éducatives, font désormais partie des réalisations. La société a acquis d'amples réserves foncières à Casablanca.

⁷¹¹ Cf. l'Annexe n°2 qui est un extrait de notre carnet de terrain qui porte sur une des enquêtes de terrain que nous avons réalisée à Tamansourt.

⁷¹² Cf. Benhaddou A., 2009 ; Marais O., 1969 ; Leveau R., 1976.

		Ahmed Jamaï (« le père », PDG du groupe) est vice-président de la FNPI. Rachid Jamaï (un des fils du PDG du groupe) a été à deux reprises président de la Fédération nationale de l'immobilier (FNI), l'organisme qui a précédé à la FNPI.	Le groupe Jamaï est une entreprise familiale (composée de 5 frères et de cousins) qui comme SOTRAVO a une politique d'intégration de tous les métiers du bâtiment au sein du groupe dans l'optique selon les mots du président de « rivaliser avec les grands groupes étrangers qui commencent à être présents [au Maroc] »⁷¹⁴. <u>Lieu d'investissement</u> : tout le Maroc. Il n'a pas été possible de disposer des données sur la composition du groupe ni des détails sur les différentes filiales. Impossible également d'avoir des informations sur le <u>chiffre d'affaires</u>. Le groupe a <u>fait plusieurs annonces d'entrée en bourse</u> sans toutefois concrétiser ce projet. Sources : entretien avec deux agents commerciaux (03/02/2008 et 15/06/2013), site internet du groupe, presse écrite, visite du bureau de vente de Tamansourt, visite du chantier de villas économiques à Tamansourt, visite du stand au salon SMAP Immo Paris (2013).
Excelia (filiale d'Addoha)	2010	<i>Anas Sefrioui</i> Né à Fès Famille d'origine andalouse. À quitté tôt l'école secondaire suite à l'appel de son père pour le seconder dans son activité de commerce. Vice-président de la FNPI. A débuté dans les affaires en vendant du rhassoul⁷¹⁵ et est devenu grâce à	Excelia est une filiale du groupe Addoha créée par ce dernier à la suite du rachat par ce dernier des actifs de Fadesa Maroc, société créée par le promoteur espagnol Martin/SA-Fadesa tombé en faillite en 2008, évènement fameux par lequel la crise immobilière et économique espagnole a débuté. Fadesa Maroc était un opérateur phare des projets résidentiels et touristiques et a notamment signé en 2003 une convention PPP dans le cadre du « Plan Azur » pour la réalisation de la station Mediterrania Saïdia. Arrivé au Maroc en 2001, le promoteur espagnol s'était lancé dans une joint-venture avec Addoha pour s'assurer des réalisations. Lors du rachat par Addoha a créé des marques spécifiques pour les projets haut-standing de luxe qu'il venait d'acquérir (Prestigia et Excelia), car il arborait une image de promoteur de logement social. Aujourd'hui, Excelia se présente comme le leader des résidences secondaires et touristiques au Maroc. En 1988, à l'âge de 31 ans A. Sefrioui a mobilisé son épargne pour créer une petite société de construction immobilière Douja promotion. Dix ans plus tard, il a remporté un contrat pour

⁷¹³ «En 1994, vu les nouveaux besoins du marché en matière de logement qu'annonçait le lancement du programme 200.000 logement, j'ai vite compris qu'il fallait se préparer sérieusement à la nouvelle donne, lance Rachid Jamaï», « Le Who's who de l'immobilier : Rachid Jamaï, administrateur délégué du groupe Anassi : Le guerrier de l'intégration », *Challenge*, 29/12/2007.

⁷¹⁴ « Entretien Jamaï, une entreprise citoyenne d'abord », *Aujourd'hui le maroc*, 13/12/2006.

⁷¹⁵ Argile utilisée pour les soins corporels.

		l'activité de son groupe un des hommes les plus riches⁷¹⁶ du Royaume	construire une partie des logements subventionnés par le gouvernement sous le patronage de feu le roi Hassan II. En 2005, il a signé un contrat d'État de 1 milliard de DH pour construire davantage de logements sociaux. Le groupe Addoha est rentré en bourse l'année suivante. En 2012, A. Sefrioui élargit ses activités en Côte-d'Ivoire, la Guinée-Conakry et au Cameroun, et s'est lancé dans la construction d'usines de ciment. <u>Lieux d'investissement</u> : Groupe Addoha : partout au Maroc. Excelia : région du Nord et Marrakech. <u>Coté en bourse</u> : Le Groupe Addoha oui. La valeur des actions a connu une décote importante en 2011. <u>Chiffre d'affaire</u> 2011 : 22 milliards de dirhams Sources : enquêtes auprès de 2 agents commerciaux (18/05/2013 et 10/06/2013), communiqués de presse du groupe, site internet du groupe, Flash infos du CFG group (agence d'analyse boursière), presse écrite, visite du stand au salon SMAP Immo Paris (2013) et SMAP Immo Bruxelles (2014), visite du show room d'Ennakhil, du duplex témoin, de la résidence fermée, des duplex terminés à Ennakhil.

⁷¹⁶ *Forbes* évalue la richesse d'Anas Sefrioui à 1,3 milliard de dollars en mars 2013 (<http://www.forbes.com>). A. Sefrioui est « taggé » « self-made » sur le site internet du magazine. Il était en 2012 la 16^e personne la plus riche d'Afrique selon le même magazine. Cf. entre autre, « African Billionaire To Watch: Anas Sefrioui », *Forbes*, 5/10/2012. Pour plus de détails sur le parcours d'Anas Sefrioui et le développement de son groupe, cf. notamment « immobilier. Addoha, la belle affaire », *Tel Quel*, n°332, du 1 au 7/7/2006 ; « Anas Sefrioui. L'homme le plus riche du Maroc (après le roi ?) », *Tel Quel*, n°342, du 11 au 17/10/2008.

Annexe 3 Guide d'entretien n°1 (promoteurs)

Guide d'entretien à destination des promoteurs immobiliers ou de leur personnel

Le métier

Pouvez-vous me décrire votre métier ...

Questions de relance :

- Dans quelle catégorie de promoteur, vous voyez vous : petit, moyen, grand, occasionnel ? Pourquoi ?
- Etes-vous organisé en société ? Statut légal ou non. Pourquoi ?
- Si non Marrakchi, comment et quand êtes-vous arrivé à Marrakech ? Pourquoi Marrakech ?
- Quel est le produit immobilier que vous proposez ?
- Clientèle visée. Pourquoi ?
- Affectionnez-vous des localisations particulières ? Pourquoi ?
- Acquisitions foncières. Difficultés diverses.
- Relations à l'État, à l'Agence urbaine, l'administration locale, les fournisseurs de réseaux
- Relations avec les banques.
- Temps pour « boucler » une réalisation.
- Rentabilité financière d'une opération.
- Commercialisation : bureau de vente ? via des commerciaux, agence immobilière... ?
- Communication : site internet, plaquette ? Salons de l'immobilier ? Bouche à oreille ?
- Relation avec la clientèle.
- Crise ? Effets de crise ?
- Point de vue sur le marché de l'immobilier à Marrakech. Comment est-il structuré ? Comment vous positionnez-vous sur ce marché ?
- Point de vue sur la concurrence.
- Si non Marocain : quelle différence avec le fait d'être un Marocain ? Avantages/inconvénients. Difficultés particulières rencontrées dans l'exercice du métier en étant étranger
- Avez-vous investi dans des opérations immobilières dans d'autres villes ?

La personne

Pouvez-vous me parler de votre parcours...

Questions de relance :

- Dans quelle profession étiez-vous au départ ?
- Pourquoi ce changement ?
- Pourquoi avoir choisi ce métier ?
- Avez-vous une relation particulière avec Marrakech ?

Annexe 4 Guide d'entretien n°2 (habitants)

Guide d'entretien destiné aux personnes qui habitent les zones d'étude

Dans l'idéal, l'entretien a la structure et la chronologie exposée ci-dessous.

Le contexte de l'entretien

Comment la personne a été rencontrée. Où la personne est interviewée (le cadre, les personnes qui l'accompagnent).

Présentation

Présentation personnelle, volontairement simple : étudiante en géographie... j'étudie l'évolution de la ville de Marrakech, les transformations des périphéries, les changements de l'habitat.

Présentation de la personne pour « situer » l'interviewé dans l'échelle sociale et culturelle : Nom/âge/nombre d'enfant/métier/diplôme/religieux pratiquant/parcours scolaires/professions des parents, des frères et sœurs/ des lieux de vie de ces derniers

Discours-découverte

On pose une question générale pour que l'interviewé saisisse notre thème de travail : Vous avez déménagé dernièrement, pouvez-vous me dire ce que cela représente pour vous ?

Consigne initiale

On débute l'entretien par une question ouverte : Vous avez déménagé dernièrement, pouvez-vous me dire comment cela s'est passé ?

Guide thématique

Série de thème à explorer au cours de l'entretien. Ces thèmes sont abordés à deux niveaux, sur le plan des pratiques et sur le plan des représentations.

Pour chaque thème, dans un premier temps, la question est ouverte. Le thème seul est mentionné afin de donner à l'interviewé la possibilité d'interpréter le thème et de nous permettre d'identifier des éléments auxquels nous n'aurions pas forcément pensé. Dans un deuxième temps, en fonction du contenu du discours de l'interviewé, ce dernier sera relancé par des questions précises.

1) L'avant-déménagement

Parcours résidentiel. La place de la médina. La grande famille. Le mariage.

2) Le départ

Le pour quoi.

3) L'arrivée dans le nouveau quartier

Organisation de la maison, vie quotidienne dans le quartier et dans la ville, le rapport actuel avec la médina, voisinage, identité, les voyages en dehors de Marrakech

Consignes finales

Il s'agit de récolter un point de vue sur les positions sociales

- 1) Est-ce que vous diriez que vous habitez un quartier riche ?
- 2) Comment vous situez-vous socialement ?
- 3) Est-ce que le terme « classes moyennes » vous parle ?

Annexe 5 Modes d'habiter par type d'espaces pratiqués

Intention vis-à-vis du logement à Marrakech	Pratiques caractéristiques par type d'espaces									
	Logement	Péridomestique	Quartier	Secteur périurbain	Centre (Guéliz)	Centre (Medina)	Autres quartiers	Autres villes marocaines	Campagne	Villes étrangères
<i>Enracinement</i>	Fort investissement dans la conception de la maison, sa décoration, son entretien, le jardin ou la terrasse de l'immeuble.	Investissement dans le syndicat de propriété ("syndic"), appropriation des espaces intersticielles et semi-privés, sollicitation des gardiens (surveillance des enfants, nettoyage de la voiture,...).	Relations bienveillantes de voisinages (échanges de services), enfants jouent ensemble. Va-et-vient vers la mosquée (époux). Jardin d'enfant. Courses alimentaires d'appoint.	Lieu de travail. Courses hebdomadaires en hypermarché faites par l'époux. Jardin d'enfants. École.	Dans certains cas, tous les jours pour école et travail. Sinon, exceptionnellement, pour les femmes : emplettes dans les franchises, promenade sur grands boulevard. Une fois par semaine pour les hommes : retrouver des amis pour boire un café en terrasse sur grands boulevard. Mensuellement, sortie familiale (glaciers, Mc Do...).	Hebdomadaire. Marché aux légumes de Bab doukkala. Pour les achats de produits dits traditionnels. Promenade à Jemaa el fna et aux jardins de la Koutoubia, voir la famille.	Pour travail ou pour voir les anciens voisins et amis (deux fois par mois), familles (une fois par semaine).	Essaouira, El Jadida, Agadir (vacances). Casablanca (pour les courses).	Souk hebdomadaire (pour l'époux), vacances chez la famille, dimanche en montagne (Ourika...). Maison de campagne pour la grande famille dans le village d'origine.	Chez les familles aisées. Pour les études, les vacances (Thaïlande), le shopping (Barcelone, Londres, Paris), les soucis de santé (Paris, Amsterdam) Chez les familles moins aisées : Vacances à l'étranger (Angleterre, Espagne, Tunisie, Italie) Pèlerinage à La Mecque
<i>Ancrage</i>	La maison est investie, mais c'est l'aspect fonctionnel qui compte le plus. Le jardin ou le glacis ne fait pas l'objet d'un intérêt particulier.	Faible implication.	Evitement/méfiance des relations de voisinage et des gardiens, usage minimal et souvent critique des commerces de proximité. Va-et-vient vers la mosquée (époux).	Courses en hypermarché (mari ou épouse). Hammam. Jardin d'enfants. École.	Pour au moins l'un des membres du foyer, les jours pour école et travail. Sinon, exceptionnellement, pour les femmes : emplettes dans les franchises, promenade sur grands boulevard. Une fois par semaine pour les hommes : retrouver	Fréquentation hebdomadaire. Pour les achats de produits dits traditionnels. Promenade à Jemaâ el Fna et aux jardins de la Koutoubia, voir la famille. Sinon, visite occasionnelle pour présenter la ville aux amis et	Pour au moins un membre de la famille, tous les jours pour travail, école, lycée. Aussi, régulièrement, pour courses alimentaires (marché), pour voir les anciens voisins et amis, familles, aller à la salle de sport.	Essaouira, El Jadida, Agadir, Tanger (vacances). Casablanca (pour les courses).	La montagne (Anti-Atlas), le désert, la mer (Région de Tiznit)	Pour le travail : « voyages d'affaire », trouver des partenaires, des acheteurs, etc. Shopping parisien ou londonien (pour les vêtements, les objets électroniques et l'électroménager). Vacances dans

					des amis pour boire un café en terrasse sur grands boulevard. Mensuellement, sortie familiale (glaciers, Mc Do...).	familles éloignées et participation aux festivals (musique, du film, du rire...).	Hammam.			pays d'origine ou en Europe. Soins de santé complexes, de préférence dans le pays d'origine. Visite des amis qui habitent en Europe (Bruxelles, Marseille, Ibiza...).
<i>Pied à terre</i>	Le logement fait l'objet de peu d'investissement en termes d'aménagements décoratif et d'entretien.	Aimerait ne pas payer le "syndic".	Evitement des relations de voisinage (y compris méfiance), apprécient les services de "contrôle" des gardiens qu'ils n'hésitent pas à gratifier financièrement.	Cinéma	Lieux de travail. Achats. Balade. Mc Do. Sorties nocturnes.	Lieux de travail. Présence journalière, mange en famille. Hammam.	Lieux de travail. Présence journalière, mange en famille. Hammam.	Casablanca ou Rabat pour travail. Essouira, El Jadida, Agadir, Tanger (vacances).		Pour travail : séminaire, expatriation saisonnière (pays du Golf, Espagne) Pour voir la famille. Parfois, résidence principale.
<i>Lieu de vacances</i>	Le logement est hyper-investi physiquement (décoration belldi, choix minutieux de l'ameublement et des objets de la maison, etc.).	Faible implication, mais paye volontiers le "syndic".	Papote volontiers avec les voisins et les gardiens qu'ils sollicitent pour des services (trouver une femme de ménage ou un plombier, nettoyer la voiture, etc.)	Courses hypermarché, Mc Do, fréquentation des show rooms de la zone industrielle. Piscine.	Réguliers. Achats (vêtements, livres...), promenades, brasserie, boîtes de nuit, activités culturelles. Piscine.	Visites de type touristiques, achat d'artisanat, fréquentation des galeries et salons de thès, concerts, musées, jardins, activités culturelles...		Casablanca, Rabat, Tiznit, Agadir, Fès... pour travail. Essouira, El Jadida, Agadir, Tanger (vacances).	Plus ou moins long week-end (Atlas, Ourika, Sahara). Investissement dans le foncier, projet de maisons de campagne...	Pour travail (dans le cas d'activités d'export, par exemple), études ou résidence principale ou co-résidence (partage 50/50 du temps résidentiel, par exemple, MRE : voir famille, gérer les questions administratives).

Elsa Coslado

Étalement urbain et opérations immobilières péri-urbaines pour classes moyennes à Marrakech : production, peuplement et modes d'habiter

Résumé

Depuis la fin des années 1990, la périphérie de Marrakech connaît un étalement urbain sans précédent. Il trouve son origine dans la multiplication des complexes touristiques, mais il est dû aussi au grand nombre d'opérations immobilières périurbaines, en particulier de celles destinées à un segment de clientèle spécifique, les classes moyennes. Ces opérations immobilières sont généralement réalisées dans le cadre de la production de masse de logements, dans un contexte foncier et immobilier tendu et à un moment où se systématisent les pratiques dérogatoires en matière d'urbanisme. Notre thèse examine les pratiques et les discours des promoteurs immobiliers, lesquels se révèlent être en grande partie le résultat d'une lente « construction » rendue possible par les politiques de l'Habitat qui se sont succédé au Maroc depuis l'Indépendance. Des Marrakchis, des Marocains provenant d'autres villes du Maroc, des Marocains résidents à l'étranger et, dans une moindre mesure, des Européens peuplent ces périphéries récentes à fonction « résidentielle » dominante. Les modes d'habiter de cette population hétérogène sont placés sous le signe de la mobilité, mais leur apparente ressemblance n'en cache pas moins bien des nuances, selon que l'on a affaire à des résidents « permanents » ou à des résidents « temporaires ».

Mots-clés : étalement urbain, périphéries, production urbaine, promoteurs immobiliers, modes d'habiter, mobilité, classes moyennes, Maroc, Marrakech.

Résumé en anglais

Since the end of the 1990s, unprecedented expansion has taken place on the periphery of Marrakech, Morocco. This urban sprawl is in part due both to the increased number of leisure complexes built for the tourist industry and to the large number of suburban residential developments, in particular those destined for the new urban middle classes. These new neighbourhoods, generally mass produced, were constructed in a tense land and property market at a time when a growing number of exceptions were being allowed within the main planning framework. This thesis examines both the practices and discourses of property developers. In part, these turn out to be the result of a slow shift made possible by the successive changes in the Moroccan State's housing policy since independence in 1956. Locals (Marrakchis), Moroccans from elsewhere in the country, Moroccan residents abroad and, to a lesser extent, Europeans have settled in the new, largely residential areas on the periphery. Mobility is a key characteristic of this heterogeneous population. There are many nuances within the population's practices, largely linked to whether the 'settlers' are permanent or temporary.

Key words: urban sprawl, urban periphery, production of urban space, property developers, residential styles, mobility, middle classes, Morocco, Marrakech.