

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIE TIZI OUZOU(TAMDA)
FACULTE DES SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES SOCIALES



Mémoire de Master

Spécialité : sociologie

Option : développement social

Thème

Etude sociologique d'un marché féminin en Kabylie : *cas du village d'Ait Atelli dans la commune de Iarbaa Nath Irathen*

Présenté par:

-Naab karima
-Talbi hamama

élaboré par :

- Dr kinzi Azzedine

Date de soutenance :

24 septembre 2017

*Je remercie le grand dieu qui ma
donné le courage d'accomplir ce
modeste travail ainsi que tous ceux
qui m'ont soutenus à fin de réaliser ce
travail*

*Mon père, ma mère, ma famille, et
mes amies.*

Naab Karima.

Je remercie mes chères parents, mes frères, et mes amies, pour le soutiens qui m'ont donné afin d'accomplir ce modeste travail

Talbi hammama

*Nous remercions notre enseignant et encadreur
Mr kinzi qui a accepter de nous guider toute au
long de cette étude et notre master ainsi qu'aux
membres de jury docteur karim Salhi et docteur
Dahmani Nawel qui ont accepté d'examiner
notre travail.*

Le sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	01
----------------------------	----

chapitre1 : la cadre méthodologique

-présentation du sujet.....	05
-choix du sujet.....	05
-la problématique.....	06
-les hypothèses.....	07
-les concepts clés.....	08
-techniques de recherche.....	10
a- observation.....	10
b- les entretiens.....	10
-tableau des profils.....	11
-méthodes d'analyse de donnés.....	13
a-méthode descriptive.....	13
b-méthode analytique.....	13
-difficultés de la recherche.....	13

chapitre2 : la présentation du village d'Ait Atelli

Introduction.....	16
1-Le cadre géographique du village d'ait Atelli.....	16
2-Le cadre économique du village d'Ait Atelli.....	16
4-L'organisation sociale su village d'Ait Atelli.....	21
5-Les mouvements associatifs.....	23
Conclusion.....	25

Chapitre3 : la présentation du marché d'Ait Atelli

Introduction	27
--------------------	----

1- Présentation des profils des agents du souk.....	27
---	----

a- profils des clientes.....	27
------------------------------	----

b- profils des commerçants.....	28
---------------------------------	----

c- profils des membres de comité du village.....	30
--	----

2- Éléments de histoire du marché d'Ait Atelli.....	31
---	----

3- Présentation de l'espace du souk.....	33
--	----

Conclusion.....	34
-----------------	----

chapitre4 : la dimension économique du marché d'Ait Atelli

Introduction.....	36
-------------------	----

1- la fonction économique du marché d'Ait Atelli.....	36
---	----

2- les modes de paiement.....	41
-------------------------------	----

Conclusion :.....	48
-------------------	----

chapitre5 : la dimension socioéconomique du marché d'Ait Atelli

Introduction	51
--------------------	----

1- le marché comme espace féminin.....	51
--	----

2- la fonction culturelle du marché.....	57
--	----

Conclusion :	61
--------------------	----

Conclusion générale :	63
------------------------------------	----

Agzul	64
--------------------	----

Résumé en arabe	66
------------------------------	----

Bibliographie	68
----------------------------	----

Les annexes	71
--------------------------	----

Les guides d'Entretiens	71
--------------------------------------	----

Les entretiens :	73
-------------------------------	----

Introduction générale

Introduction générale :

Notre étude se propose sur les marchés villageois des femmes et leurs rôles dans la société kabyle. En effet, le marché est considéré comme une institution sociale et comme le définit Laure Bazzoli et Véronique Dutraive : « le marché est logiquement considéré comme une institution. »¹ Le Marché a pour but d'échange des biens et services, c'est un moyen de satisfaire les besoins des individus et des groupes. Le marché est considéré aussi comme lieu de réunion, notamment dans sa fonction traditionnelle : « Le marché était en grand honneur, d'ailleurs c'était pour eux un lieu de réunion, où l'on se communiquait tous les faits se rapportant à la vie politique et religieuse des villages. Aussi il y avait des règlements nombreux pour l'administration du souk placé sous l'ânaia du village où il se tient, le marché est un endroit sacré et neutre, où nulle discussion ne doit s'élever, où aucune voie de fait ne doit être commise, sans attirer sur son auteur la sévérité des Kanouns. Il y a des mesures publiques sur le marché, et tout vol, toute fraude sont très sévèrement punis. »²

Le sujet qu'on vient d'étudier concorde avec notre spécialité, la sociologie; qui est l'étude des sociétés, les individus et leurs comportements.

Plusieurs chercheurs ont fait des études sur les marchés des hommes, Hanoteau et Letourneux³ Alain Mahé⁴, Mais pour les marchés de femmes, il n'y a pas assez d'études malgré leur existence sociale importante en Kabylie, à l'exception de quelques mémoires de licence et de magister en anthropologie, c'est le cas de Souk de Jeddi Menguelette⁵, le marché de Sidi Mansour⁶ et le marché de Taourirt Mokrane⁷.

Notre étude s'intéresse au marché villageois fréquenté par des femmes à la présence des hommes. Pour ce faire, nous avons choisi de mener une étude de terrain au marché du village d'Ait Atelli de la commune de Larbâa Nath Irathen. L'activité commerciale se fait généralement entre des clientes et commerçants à la place dit El Mezdad.

¹ Laure Bazzoli et Véronique Dutraive, *La Conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions*, Centre Walras, Lyon, octobre 2004, p 2.

² Jules Liorel, *La Kabylie du Djurdjura, administration de la Kabylie*, Challamel, Paris, 1893, PP 341- 342.

³ A Hanoteau et A Letourneux, *La Kabylie et les coutumes kabyles*, tom2, , Bouchéne, Paris, 1893.

⁴ A, Mahé, histoire de la grande kabyle, anthropologie du lien social dans la communauté villageoise, Bouchéne, Paris, 2001.

⁵ Silhadi Karima, *Le lien social et religieux à l'épreuve du changement cas de Tawirt Menguelette dans le Djurdjura*, Mémoire de Magister, UMMTO, 2012.

⁶ Toubal R & Toubal DJ, *Le marché des femmes de la zaouïa de sidi Mansour (Timizart), étude ethnographique*, Mémoire de licence, UMMTO, 2009.

⁷ Aliouane Nadia, *Le marché de femme au village de Taourirt Mokrane en Kabylie : approche ethnographique*, Mémoire de magister, UMMTO, 2017.

Au cours de cette étude, nous avons fait appel à des outils méthodologiques dans le domaine de la sociologie; des observations et des entretiens durant notre enquête de terrain. Pour ce qui est de l'approche de l'analyse de données empiriques nous avons eu recours aux méthodes descriptive et analytique.

La présente étude, nous l'avons structurée en cinq chapitres.

Dans le premier chapitre qui est le cadre méthodologique, nous avons présenté notre sujet d'étude, la problématique, les hypothèses ainsi que les outils méthodologiques utilisés tout au long de ce travail.

Dans un deuxième chapitre, nous avons présenté le village d'Ait Atelli : le terrain de notre étude. A travers cette présentation, nous avons traité le cadre géographique, l'organisation sociale, le cadre économique ainsi que le mouvement associatif.

Pour le troisième chapitre, nous l'avons consacré à la description historiographique et ethnographique du marché d'Ait Atelli. Il s'agit d'une présentation de l'espace marché ainsi que des agents qui l'animent.

À travers le quatrième chapitre, nous avons tenté de décrire la dimension économique du marché d'El Mezdad tout en insistant sur sa fonction économique et les modes de paiement les plus répandus.

Et dans le cinquième et dernier chapitre nous avons traité la dimension socioculturelle de ce marché.

chapitre1 : le cadre méthodologique

1-présentation du sujet :

Les marchés existés depuis le temps dans tous les coins du monde. Ils sont définis comme : « *lieu public, en plein air ou couvert, où l'on vend et où l'on achète des marchandises.* »¹ Ces marchés existaient dans presque toutes les tribus kabyles, Ils sont fréquenté uniquement par les hommes² et rarement par des femmes et comme le souligne Alioune Nadia dans sa recentre étude anthropologique, sur le marché de femmes de Taourirt Mokrane: « *les femmes occupent l'espace public chaque mercredi pour le transformer en espace marchand, d'interaction sociale où toute présence masculine est interdite.* »³. Donc, lorsque les femmes de Taourirt Mokrane occupent la place du marché, il est interdit aux hommes d'entrer.

Dans cette étude nous allons se référer à quelques études faites sur les marchés et à l'intérieur desquels s'affirme la présence féminine; des études sur la Kabylie, comme celles de Hanoteau et Letourneux⁴, M.A. Hadibi⁵ ; sur l'Algérie, Marc Cote⁶ ; sur le Mزاب, Goichon⁷ et d'autres sur quelques sociétés de l'Afrique du nord, à l'exemple du Maroc, Clifford Geertz.⁸

Notre étude se portera sur les marchés villageois de femmes à la présence des hommes. La présence de ces marchés a suscité un changement dans la structure sociale de la région de la Kabylie par rapport aux années précédente.

2-choix du sujet :

Le thème du « marché » ; un sujet qui est à la fois économique et sociologique, voire même anthropologique. Il a motivé certains chercheurs à mener des études dans leurs disciplines dont nous pouvons citer entre autres : *la Kabylie et les coutumes*

¹ Georges Lucas et al. *Dictionnaire petit Larousse en couleurs*, Librairie Larousse, France, mai 1980, p561.

² A Hanoteau et A Letourneux A, *La Kabylie et les coutumes kabyles*, tom2, Bouchéne, Paris, 2003.

³ Nadia Aliouane, *Le marché de femmes au village de Taourirt Mokrane en Kabylie : approche ethnographique*, Mémoire de magister, UMMTO, 2017, pp 8 - 9.

⁴ A Hanoteau et A Letourneux, op.cit.

⁵ Mohand Akli Hadibi, *Wedris : ou la totale plénitude, approche socio-anthropologique d'un lieu saint en Kabylie*, Ziriyab, Alger, 2002.

⁶ Marc Cote, *Pays, paysage, paysans d'Algérie*, Media plus, Constantine, 2008.

⁷ A-M Goichon, *La vie féminine au Mزاب, étude e sociologie musulmane*, Librairie orientale Paul Guenther, Paris, 1927.

⁸ Clifford Geertz, *Le souk de sefrou sur l'économie du Bazard*, Bouchéne, Paris, 2003

kabyles (Hanoteau et Letourneux)⁹, *La domination masculine* (Bourdieu)¹⁰, *Histoire de la grande Kabylie* (Mahé)¹¹, *Wedris : ou la totale plénitude* de (Hadibi)¹². Mais celui des « marchés villageois » n'a pas été traité. Donc ; il n'y a pas eu assez d'études à l'exception du travail très récent d'Aliouane Nadia¹³. Car le fait que ces marchés sont organisés dans les villages kabyles, et fréquentés par des femmes, constitue un objet moins étudié. Et pour cela, nous allons tenter dans le présent travail l'étude d'un aspect de la vie sociale villageoise à travers l'organisation de son marché. Le cas du marché du village Ait Atelli en kabyle offre un très bon exemple d'une étude sociologique. Notre étude insiste à décrire la place qu'occupe la femme villageoise dans ce genre de marché et son implication en tant qu'agent actif. Pour dire les choses autrement, nous allons aborder le marché des femmes du village Ait Atelli dans la région des At Yiraten en Kabylie, en insistant sur son organisation, son fonctionnement et son importance sociologique, culturel et économique pour les villageois et pour toute la région.

3-la problématique :

Le marché est l'un des modes d'échanges et de transaction existant depuis le temps. Celui-ci a motivé plusieurs chercheurs de différentes disciplines (économiques, sociologiques, anthropologiques,...etc.) à mener des études sur son fonctionnement et son organisation, tels que Polanyi¹⁴, Cochoy¹⁵, Mahé¹⁶, Hanoteau et Letourneux¹⁷, Geertz¹⁸ Servier¹⁹, ...et autres. Car toutes les sociétés humaines disposent des marchés où se font leurs échanges commerciaux et culturels. Certes, outre sa fonction économique et donc commercial, le marché est en revanche, un espace de rencontre, d'animation et de sociabilité. Tous ces aspects d'une vie sociale, culturelle et économique caractérisent en effet les marchés de Kabylie.

⁹ A Hanoteau A et A Letourneux A, op.cit.

¹⁰ Pierre Bourdieu, *La domination masculine*, Seuil, Paris, 1998.

¹¹ Alain Mahé, *Histoire de la grande Kabylie, XIX-XXème siècle : anthropologie historique du lien social dans la communauté villageoise*, Bouchéne, Paris, 2001.

¹² Mohand Akli Hadibi, op cit.

¹³ Aliouane Nadia, op.cit.

¹⁴ Polanyi, *La grande transformation*, Gallimard, 1944.

¹⁵ Franck Cochoy, *Un lien marchand, comment le marché fait société*, PUM, Toulouse, octobre, 2012.

¹⁶ Alain Mahé, op.cit.

¹⁷ A. Hanoteau A Letourneux, op.cit.

¹⁸ Clifford Geertz,, op.cit.

¹⁹ Jean Sevier, *Traditions et civilisation berbères*, Du Rocher, monaco, 1985

En Kabylie, il est rare de trouver une tribu sans marché²⁰, Car au début, les marchés étaient un moyen de se libérer de la pauvreté, plus particulièrement dans les villages kabyles le cas du village de Taourirt Mokrane, « *La pauvreté régnait sur toute l'Algérie et plus particulièrement dans les villages lointains de la grande Kabylie où la seule ressource était le travail de la terre, ou bien l'exil des hommes laissant derrière eux leurs familles livrées à elles-mêmes. Ajouter à cela, des veuves éplorées se retrouvant du jour au lendemain à la tête d'une famille nombreuse. Une situation difficile, qui a aussitôt fait comprendre aux femmes qu'il est important de s'unir et s'entraider pour épauler leur conjoint afin de survivre.* »²¹ Mais le marché peut être aussi considéré, du point de vu économique, comme un lieu d'échange et de transaction entre clients et marchands. « *Ces marchés prennent généralement le nom de la semaine durant laquelle ils se déroulaient.* »²² C'est l'exemple du marché de Larbâa Nath Irathen qui se tient les mercredis.

Dans la tribu d'Ath Irathen, connue par son ancien et grand marché, Larbâa qui remonte loin dans le temps, au point qu'il nous est difficile de cerner l'époque de ses débuts, des marchés s'organisent à nos jours dans de différents villages de la tribu. C'est l'exemple des villages Ait Frah, Ait Atelli, Taourirt Mokrane. Ces derniers sont fréquentés à nos jours majoritairement ou totalement par des femmes qui y viennent pour acheter ce dont elles ont besoin ou pour d'autres raisons justifiant leur présence dans cet espace public villageois.

Notre étude concerne le marché d'Ait Atelli, un village kabyle situé à 3 km du chef-lieu de la commune Larbâa Nath Irathen ou de son appellation durant la période coloniale, Fort National. Ce village ne cesse de connaître des mutations sociales dans tous les domaines dont le marché en constitue un aspect. Le marché du village Ait Atelli est un marché bihebdomadaire qui se tient chaque dimanche et mercredi de 8 heures à midi dans une place nommée « El Mezdad », où des commerçants venus de toutes régions s'installent avec leurs différentes marchandises et parfois l'on trouve même des femmes vendeuses du village d'Ait Atelli. Ce marché, en tant qu'espace public, est fréquenté par des femmes plus que des hommes et qui se font des achats et des

²⁰ Alain Mahé, op.cit., p35.

²¹ Ali bouha, souk n tlawin de taourirt Mokrane, revue regard sur la Kabylie, 25 juillet 2016.

²² Ibid. p34.

rencontres. Ainsi, le marché étant censé à être un espace des hommes, cependant la règle est autre dans le village Ait Atelli.

A partir de nos observations de terrain, nous essaierons une étude sociologique et ethnographique du marché du village Ait Atelli, Notre étude va se centraliser sur le fonctionnement et l'organisation du marché du village Ait Atelli tout en insistant sur les agents qui l'animent. Et pour cela, nous essaierons de répondre à quelques questions structurant notre problématique: comment s'organise et fonctionne le marché du village Ait Atelli ? Quelles sont ses attributions sociales, culturelles et économiques ?

Pour répondre a cette question diverse questionnement s'imposent :

- comment fonctionne le marché villageois?
- comment se tient-t-il?
- quels sont les agents qui l'animent ?
- un marché au milieu du village en Kabylie pour quoi faire ?

5- les hypothèses :

Nous proposerons deux réponses à titre d'hypothèses aux questions posées ci-dessus:

-la création d'un marché au cœur du village contribue dans le développement local et subvient aux besoins de la communauté villageois.

-- Le marché du village Ait Atelli destiné essentiellement aux femmes représente un espace public propre à elles : d'où sa fonction commerciale, sociale et culturelle.

6- les concepts clés :

a-marché :

-D'après Hanoteau et Letourneux : *« le souk est un lieu de réunion qui a pour le kabyle, des attraits irrésistibles, et semble aussi nécessaire à sa vie que l'aire qu'il respire. Il trouve à y satisfaire tous les besoins, objets de ses préoccupations habituelles. C'est là*

qu'il connaît le cours de denrées, vend ses produits, achète ce qui est nécessaire à sa famille, à son commerce ou à son industrie. »²³

-Franck Cochoy le définit comme : *« l'espace où se joue la circulation des biens et des services entre personnes individuelles ou morales, contre rétributions monétaires, dans une situation d'incertitude relative (au moins préalable à l'échange) portant à la fois sur le contexte, les objets de la transaction. »²⁴*

Geertz dit : *« c'est là qu'une fois par semaine se traitent les idées et les affaires commerciales entre des individus habitant en des lieux très éloignés. C'est là que naissent et se manifestent les sentiments collectifs. Les souks, hors des grandes villes, étaient selon eux des lieux éminemment politiques, où circulaient les informations à portée publique concernant la tribu, mais aussi parfois, le risque de conflit intertribal était le plus élevé. Ils étaient à cette fin réglementés en Kabylie par des codes spécifiques de justices. »²⁵*

Certes le marché est un lieu de vente et achats mais c'est aussi un lieu de rencontre et de sociabilité et c'est là que circule les informations et où se tisse les relations entre les individus

b-clientèle :

« Personnes qui font appel aux services d'une même personne ou d'une même entreprise (clientèle d'un médecin). D'une façon plus générale, des relations de clientèle peuvent s'établir entre des individus (ou des groupes, ou des pays) inégaux quant au pouvoir, à la richesse ou au statut ; ces relations de dépendance mutuelle asymétriques supposent un accord (qui peut rester implicite) au terme duquel le supérieur(le patron) accorde protection ou avantage à l'inférieur (son client) moyennant des prestations déterminées. On trouve des relations de clientèle dans la vie politique, dans les mafias, dans la Rome antique (plébéiens clients d'un patricien), etc. »²⁶

23 A Hanoteau et A Letourneux, *La Kabylie et les coutumes kabyles*, Challamel, Paris, 1869, p77.

24 Franck Cochoy, op cit. p21.

25 Clifford Geertz., op.cit, p 50.

26 Denis Clerc et Jean Paul Piriou, *Lexique de sciences économiques et sociales*, 9eme Edition, la découverte, 2011, p 34

La clientèle est donc la personne ou les personnes qui s'abonnent chez un commerçant et qui lui sont fidèle.

c- échange :

« L'échange est un phénomène de transmission réciproque de biens, de services, de paroles, de gestes, etc. l'échange suppose donc une interaction et une forme de réciprocité, pour la sociologie, l'échange est loin de se réduire à l'échange monétaire, qui n'en est qu'une modalité particulière. Le troc, le don/contre-don (Marcel Mauss, essais sur le don, 1924), les interactions linguistiques sont d'autres formes d'échange social. L'échange est au fondement de la cohésion sociale. »²⁷

L'échange est un moyen de transmission d'objets et services entre des individus sur un lieu de différentes manières ; argents, crédit, trocs.

d- l'échange commercial :

-A. Testard définit l'échange marchand comme : *« une transaction menée en fonction du « prix de marché », c'est à dire du prix résultant de la confrontation impersonnelle de l'offre et de la demande. »²⁸*

e-l'échange marchand :

-selon Adam Smith : *« La réalisation de l'échange marchand repose sur l'amour de soi (égoïsme), mais il doit aussi tenir compte de la situation d'autrui pour persuader les autres agents économiques des bienfaits de l'échange. L'individu doit donc se mettre à la place d'autrui comme il le faisait lorsqu'il cherchait leur sympathie. L'échange permet donc la reconnaissance des désirs d'autrui et de ses passions égoïstes. Sans la reconnaissance des désirs d'autrui, l'échange ne pourrait pas avoir lieu.»²⁹*

f- la sociabilité :

²⁷ Frédéric Le Baron, *Les 300 mots de la sociologie*, collection : psycho sup, dunod, août 2014, p97.

²⁸ A. Testart. « Echange marchand échange non marchand », *Revue française de sociologie*, 2001, p 719.

²⁹ Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, livre 1, chapitre2, à Kirkcaldy, en Ecosse, 1776, p17.

-Claire Bidart, la définit comme : «*ensemble de relations sociales effectives, vécues, qui relient l'individu à d'autres individus par les liens interpersonnels et / ou de groupe.* »³⁰

-sociabilité : «*aptitude à vivre en société, qui peut être sans objectif utilitaire (« la forme ludique de la socialisation », écrit George Simmel en 1918 dans sociologie et épistémologie). On oppose souvent des formes de sociabilité populaire (café, voisinage, sports d'équipe...) et des formes de sociabilité bourgeoise (salon, soirées mondaines, golf...) »*³¹

g- l'espace public : «*milieu, caractérisé par l'extériorité de ses parties, structurant et structuré par les actions sociales.* »³²

h- développement : «*ensemble des changements-économiques ou sociaux visant à améliorer les conditions d'existence d'une population donnée, que se soit au niveau régional (développement rural, développement local) ou au niveau mondial (pays en développement.) Le terme « pays en voie de développement », quoique politiquement correct, donc retenu officiellement par les institutions internationales, et loin d'être toujours fondé pour désigner les pays du tiers monde : soit parce qu'une partie seulement bénéficie des fruits de la croissance.* »³³

7-techniques de recherche utilisés :

Pour mener à bien notre sujet d'étude nous avons élaboré des outils méthodologiques, à savoir les lectures, exploration de terrain, observation et entretiens.

a-observation : toute étude de terrain nécessite des techniques de recherche qui permettent au chercheur d'approfondir dans sa recherche. Et l'observation est l'une des techniques les plus importantes dans la sociologie. Et pour cela nous avons choisi de mener une observation participante dans notre terrain de recherche qui nous permettra de recueillir un maximum de données et de nous questionner sur le phénomène que nous étudions.

³⁰ Claire Bidart, *sociabilité et actions collective*, Revue française de sociologie, édition du CNRS, octobre-decembre 1988, p.623.

³¹ Denis Clerc, op.cit, p.144.

³² André Akloun et Pierre Ansart, *Dictionnaire de la sociologie*, Robert, Seuil, Paris, 1999, p.165.

³³ -Denis Clerc et Jean-Paul Piriou, op cit, p.57.

Tout au long de notre étude de terrain nous avons essayé de recueillir un maximum de donné sur notre thème, pour cela nous avons observé les agents du souk et leurs comportements ainsi que son espace, et son fonctionnement les jours dont il se tient.

b- les entretiens : nous avons préféré de faire des entretiens semi-directifs pour mettre l'enquêté à l'aise et pour qu'il puisse répondre à nos questions de plusieurs dimensions. C'est de cette façon que nous avons pu avoir des réponses et plus approfondies au du marché villageois d'Ai Atelli. L'entretien a été définie dans *le dictionnaire des 300 mots de la sociologie* comme : « l'une des principales méthodes d'enquête (« qualitative ») de la sociologie. L'entretien utilisé en sociologie est le plus souvent non-directif. Il permet de recueillir des informations factuelles, notamment biographiques, sur des individus, une institution, une organisation, etc. »³⁴

Dans notre étude, nous avons réalisé des entretiens au niveau du village d'Ait Atelli, durant les journées du marché à la place d'El Mezdad, selon la disponibilité des personnes à enquêter. A l'exception de deux entretiens qui sont réalisés hors du marché c'est le cas de l'ancien trésorier du village et une des clientes.

Nous avons enquêté 16 personnes de différents sexe, âge, et région d'appartenance, 6 clientes, 8 commerçants et parmi eux une femme, et 2 membres du comité de village d'Ait Atelli.

Tableau des profils :

Les clientes du marché d'Ait Atelli :

Cientes	Sexe	âge	Situation familial	enfants	Village d'appartenance	Régulière permanant	Seul, en groupe ou en famille.	Depuis quand elle fréquente le marché ?
Na L'djouher	femme	90 ans	divorcé	1 fille	Ait Atelli	permanente	seule	Depuis que le marché existé au village

³⁴ Frédéric Le Baron, op cit, p104

Na baya	femme	62 ans	Veuve	6 filles et 6 garçons	Ait Atelli (avant de se mariée habitée à Alger)	permanente	Des fois seule et d'autre fois en famille	Depuis le décès de son marie
Fazia	femme	55 ans	Marié	3 filles et 1 garçon	Taddart bouadda, mariée à Ait Atelli	régulière	Seule et parfois en groupe	8 ans
Fatima	femme	50 ans	célibataire		Ait Atelli	permanente	seule	Depuis que le marché existé au village
Roza	femme	40 ans	Marié	1 fille et 1 garçon	Taddart bouadda, mariée à Ait Atelli	permanente	En groupe	Depuis 4 ans
Skoura	femme	25 ans	Marié		Ighil gefri	régulière	En groupe ou en famille	1 an

Les commerçants du village d'Ait Atelli :

commerçants	sexe	âge	Situation familial	Est ce que c'est une tradition familial	Le choix du métier	Village ou région d'appartenance	régulier / permanent	Durée de l'activité au village
Commerçant 1	homme	77 ans	Marié	Non	non	Ait Atelli	régulier	
Commerçant 2	homme	62 ans	Marié	Oui	non	El Qahra (fréha)	permanent	35 ans
Commerçant 3	femme	59 ans	Mariée	Oui	non	Ait Atelli (d'origine d'imensrren)	régulière	

Commerçant 4	homme	43 ans	marié	Oui	oui	Boumérde s	permanent	20 ans
Commerçant 5	homme	40 ans	marié	Non	non	Taddart bouadda	permanent	8 ans
Commerçant 6	homme	35 ans	célibataire	Oui	oui	Bordj bouarirdj	permanent	Depuis qu'il a quitté ses études
Commerçant 7	homme	34 ans	marié	Oui	non	Bordj bouarirdj	permanent	Depuis qu'il a échoué le bac
Commerçant 8	homme	27 ans	Célibataire	Oui	oui	D'oued Aissi	permanent	Depuis 12 ans

Les membres de comité du village d'Ait Atelli :

Membre de comité du village	sexe	Age	Situation familial	profession	Niveau d'instruction	Duré de l'activité au niveau du comité	La place détenue au comité
Membre 1	homme	60 ans	marié	Retraité (menuisier)	Cem	8 ans	Champêtre
Membre 2	homme	59 ans	marié	Epicier du village	Cem	Depuis l'ancien comité (avant 1995)	Trésorier

Méthode d'analyse de données :

À fin de bien cerner notre sujet d'étude et comprendre le fonctionnement et l'organisation des marchés villageois de femmes, nous avons fait recours à deux méthode de recherche ; la méthode descriptive et la méthode analytique.

a- la méthode descriptive :

Nous avons fait recours à la méthode descriptive, car pour mener une étude ethnographique, il est nécessaire de présenter le milieu étudié ; le village d'Ait Atelli et des comportements des individus enquêtés dont les clientes, les commerçants et les membres de comité.

b-la méthode d'analyse de données :

L'analyse des données est l'une des méthodes la plus et utilisée pour traité les entretiens semi-directifs.

Pour avoir des informations sur le sujet étudié, il nous ait fallu analyser les données recueillies sur le terrain.

Difficultés de la recherche :

Tout travail de recherches rencontre des difficultés. Parmi celles que nous avons rencontrées lors de notre étude, nous citerons entre autres, le manque d'ouvrages traitant notre thème de recherche, *les marchés villageois de femmes à la présence des hommes*. A cela s'ajoute la non disponibilité d'informations et d'archives sur l'histoire et l'organisation du village d'Ait Atelli et le marché d'El Mezdad. Ainsi que la non disponibilité des membres du comité de village qui aurons pus nous fournir plus d'information sur le village, Nous nous sommes contraints par le manque de temps pour élargir notre étude.

chapitre2 : la présentation du village d'Ait Atelli

Introduction :

Tous les villages kabyles ont des frontières qui les déterminent dans un territoire donné, et des traditions et coutumes qui les distinguent des autres villages. Et comme la définit Hanoteau et Letourneux : *« le village est la pierre angulaire de la société kabyle. On y trouve tous les éléments qui la composent ; c'est là qu'elle se développe et qu'elle vit ; c'est là, et là seulement, qu'on peut l'étudier dans son ensemble et dans ses détails. Faire connaître le village, c'est donc faire connaître la société entière. »*¹

1- Le cadre géographique du village d'Ait Atelli :

Le village d'Ait Atelli est l'un des 25 villages qui composent la commune de Larbaa Nath Irathen qui est située au centre-est de la wilaya de Tizi-Ouzou.²

Ce village est situé à 3 kilomètres du côté sud du chef-lieu de la commune de Larbaa Nath Irathen, et avoisinant les villages d'Ait Frah et Taourirt Mokrane. Ait Atelli est situé sur une région montagneuse dans une partie du territoire dominée par un relief escarpé et la chaîne du Djurdjura, qui possède des champs en bas du village et une rivière entre Taourirt Mokrane et Ait Frah qui passe par Ait Atelli.

Ait Atelli est l'un des anciens villages Kabyles, il est l'un des premiers villages installés dans la tribu d'Ath Irathen.³

2- Le cadre économique d'Ait Atelli

Chaque village kabyle a des ressources qui constituent son économie et son histoire. Le village d'Ait Atelli quant à lui, il a ses propres ressources. On peut citer la fabrication de savon, l'agriculture, les diverses productions traditionnelles....etc.

a- La fabrication de savon traditionnel :

Le village d'Ait Atelli est renommé pour sa fabrication de savon traditionnel qui est à base d'huile d'olive et de potasse⁴. Les habitants de ce village étaient des spécialistes en

¹ A Hanoteau et A Letourneux, Op cit, p7

² Données recueillies dans les archives de la commune de Larbaa Nath Irathen

³ Une information recueillie d'un vieux de la commune de Larbaa Nath Irathen

⁴ A. Hanoteau et A. Letourneux, op.cit. p526

la matière. Leurs femmes fabriquent ce produit et le vendent dans de différents villages de la tribu et dans d'autres régions. Mais cette tradition commence à disparaître, car il ne reste plus que certaines vieilles femmes qui ne le fabriquent pas pour le vendre mais pour l'utiliser à des fins personnelles.

b-L'agriculture :

Dans le passé, les habitants du village d'Ait Atelli pratiquaient de l'agriculture dans leurs vastes terrains et possédaient de différents arbres fruités (figuiers, cerisiers, grenadiers, oliviers), plantes et légumes en toutes saisons. Ses habitants pratiquaient cette activité pour subvenir à leurs besoins domestiques et vendaient notamment au marché hebdomadaire de la tribu d'Ath Irathen qui se tient chaque Mercredi de la semaine. La vente des récoltes des champs se faisait par deux formes d'échanges : le troc et la monnaie. Mais désormais, la vente des fruits et légumes recueillis dans les champs du village a une baisse remarquable et il ne reste plus que les oliviers qui rattachent les villageois à leurs terres. Après sa récolte, les olives se transforment en huile d'olive dans des pressoirs du village qui possède trois, dans chaque partie du village se trouve une, celle d'Afir et celle de Ath Abbou à côté de taqurabt qui appartiennent à adrum de Ath Wizour et une troisième qui se trouve en bas du village à Meraqou de la famille Larbi ou dans d'autres villages qui possèdent des pressoirs modernes Ait frah, Aboudid...etc. et se vend pour quelques villageois ayant des récoltes assez importantes pour ceux qui n'ont pas assez de récoltes et ceux qui n'ont pas L'huile d'olive demeure pour quelques villageois une source de vie familiale. Les sommes gagnées dans la vente d'huile permet pour certains d'acheter à leurs filles des bijoux d'argent et parfois d'or ou bien des éléments constituant le trousseaux de mariage⁵.

c-La couture :

Ce travail artisanal existe dans le village depuis longtemps. Les femmes pratiquant l'activité de la couture possèdent chez elles des machines à coudre. Elles reçoivent des commandes de robes kabyles, *el foudha* et parfois des vêtements à recoudre ou bien à retailer. Cette activité féminine se pratique dans les foyers. Ces couturières font la

5 Témoignage de l'un des habitants du village d'Ait Atelli.

livraison de leurs produits pour des commerçants et pour des clientes abonnées.⁶ Ces femmes sont des jeunes filles n'ayant pas réussies leur parcours scolaire et des mariées qui préfèrent avoir leur propre argent sans le demander à leurs maris et d'autres qui contribuent aux frais quotidiens de la maison.

d-Tazoult :

Un produit de beauté qu'utilisent les femmes pour se maquiller les yeux. Ce produit est fabriqué par les femmes d'Ait Atelli. Il est composé de différents produits (krounifel et une sorte de teinte nommé l'hedhidha...). Cette fabrication se fait généralement à la maison et la vente se fait par commande.⁷. Les femmes qui fabriquent ce produit sont des dames à différent âge, Ouardia est l'une des femmes qui pratique cette activité, elle a 40ans, divorcée. Elle a un niveau scolaire de la sixième année primaire. Elle s'est convertie à la religion chrétienne depuis environs 8 ans. Ce produit est pour elle un moyen de gagner sa vie. Elle le fabrique chez elle et le vend pour ses clientes.

e-Les plats traditionnels :

Dans le village d'Ait Atelli des plats traditionnels se préparent par des dames (couscous, sfendj, msmen....) et des gâteaux orientaux par des jeunes filles ayant fait des stages de formation. Ces produits se vendent à différent prix. Ils sont faits à la maison par des femmes qui ont leurs propres clientèles. Elles travaillent par les commandes.

Ces femmes vendeuses travaillent chez elles pour aider leurs conjoints dans les frais de famille. Cependant certaines femmes travaillent pour acquérir leur autonomie financière. A l'exemple de Fazia ; une femme mariée qui travaille chez elles lorsqu'elle reçoit des commandes. Cette femme travaille pour aider son mari dans les frais de la vie quotidienne.

f-Le marché du village :

Le marché se tient chaque dimanche et mercredi matin dans le village d'Ait Atelli, dont la majorité des clients sont des femmes qui achètent ceux qui leur manquent chez elles. La marchandise est diversifiée ; il y a de la marchandise traditionnelle et moderne,

6 Habitantes du village d'Ait Atelli

7 Op.cit.

des fruits et légumes, de l'habillement et parfois du bétail...etc. Tandis que les vendeurs sont des hommes qui appartiennent à ce village et d'autres à de différents villages et régions. Dans ce marché il n'est pas interdit aux femmes de vendre, car il y a certaines qui vendent au marché pour améliorer leurs situations économiques. Ces commerçants(es) payent une somme d'argent sous forme d'impôt, appelé en kabyle *lemkes*, pour la place qu'ils occupent dans le marché Cet argent est versé dans la caisse du village qui est gérée par le comité de village. Cet argent est destiné pour des projets de la vie publique du village ou parfois il sert pour payer le champêtre pour sa tâche accomplie pour le village.⁸

g-Les structures étatiques dans le village :

Le dispensaire :

Un centre de santé populaire pour les habitants du village d'Ait Atelli et parfois même aux habitants du village d'Ait Frah qui est le village le plus proche à Ait Atelli. Ce dispensaire fait des services chaque jour de semaine et les lundis d'où un médecin généraliste se déplace au village et fait des consultations aux malades en payant 50 da.⁹

Ce dispensaire est situé au niveau d'El mezdad juste à côté de l'école primaire du village,

L'agence postale :

Une agence postale qui s'est installée au niveau du village dans la même place que le dispensaire. Elle est ouverte chaque matin, elle réduit la pression sur l'agence postale de la commune.¹⁰

⁸Propos du champêtre du village d'Ait Atelli

⁹ Propos du champêtre du village d'Ait Atelli

¹⁰ Propos du champêtre.



Ces deux photos représentent le dispensaire au premier étage et l'agence postal du village au niveau du deuxième étage.



Une photo qui représente le village d'Ait Atelli.

4- L'organisation sociale

« L'organisation sociale kabyle, à l'instar de celle qui caractérise l'ensemble du monde berbère, repose sur deux fondements : un ordre lignager sur lequel se construit un système de fédération. Ce système articule des unités sociales incluses les unes dans les autres : plusieurs lignages (axarrub, adrum) constituent le village (taddart), plusieurs villages se regroupent en tribus (læerc). Ces tribus pouvaient elles-mêmes être confédérées dans des ensembles plus vastes (taqbilt). »¹¹

« Chaque kharoub se compose d'un certain nombre de familles, généralement de même origine et unies par des liens de parenté..., sauvant la kharouba. Est formée exclusivement des membres d'une seule famille. Aussi les kabyles emploient-ils

¹¹ Dahbia .Abrous, « Kabylie : anthropologie sociale », in encyclopédie berbère, 26| judaïsme-Kabylie [en ligne], mis en ligne le 1 juin 2011, consulté le 17 mai 2017, URL : <http://encyclopédie.berbère.Revues.org/1416>.

volontiers le même mot pour désigner la famille ou la fraction administrative à laquelle ils appartiennent.»¹²

Ainsi est composé tous les villages kabyles des idarma et appartiennent à des tribus, sauf certains d'entre eux (exemple de celui de Ighil Imoula de la confédération des Igoujdal) qui n'étaient rattachés à aucune tribu¹³.

Le village d'Ait Atelli est comme les différents villages kabyles est composé de plusieurs idarma et appartenait dans le passé à une tribu qui est celle d'Ath Irathen. Ce village est divisé en trois parties spatiales. Chacune de ces dernières représente un lieu qui réunit généralement des groupes de idarma:

Remilla : situé au haut du village d'Ait Atelli.

Afir : situé au milieu du village.

Ath Abbou : situé en bas du village, limité de taqourabt et el mezdad jusqu'à Meraqou.

Ait Atelli est composé de plusieurs idarma ou bien kharoub, qui sont des lignages rassemblant des familles de même origine.

Ath Ali Ouyehia : composés de 11 familles. Lounis, Hammoum, Hammour, Hammoudi, Ziani, Sellam, Zafir, Zidani, Ouar, Yaîci, Issad.

Ath Bouanen : composés de 11 familles. Abess, Ait Taouit, Azni, Azouz, Bouali, Bouamra, Bouanem, Larbess, Mahi, Mokrani, Ouadi.

Ath Mhend ou Kaci : composés de 10 familles. Aliche, Boutit, Hammoum, Heni, Ladj, Larbi, Mebrak, Saî, Rami, Zerdani

Ath Messaoud : composés de 11 familles. Alane, Bélai, Boudia, Chehab, Hadid, Lazili, Medjebour, Mokrane, Raîd, Temmar, Ziri.

Ath Ouagenoun : composés de 14 familles. Abdoune, Abir, Amiri, Aous, Bouchéne, Bouzid, Haouassine, Labou, Makri, Mokraoui, Naab, Ogbi, Yahoo, Zaîr.

Ath Slimane : est le plus petit lignage du village, composé de 3 familles. Kacher, Midini, Tami.

¹²A Hanoteau et A Letourneux, op cit, p6.

¹³Ibid, p67.

Ath Wizrou : composés de 5 familles. Bouzeria, Bouzerma, Dial, Izri, Satour.

Ath Bou Ahmed : composés de 11 familles. Abid, Abdi, Ameer, Assad, Assam, Bachir, Hedjar, Ichir, Mokri, Ouali, Tali.

Dans ce village il existe qu'une seule famille de marabout renommée Assad.

D'après le dernier recensement de 2008, le village d'Ait Atelli contient 2800 habitants.¹⁴

5-Mouvement associatif :

Le mouvement associatif, l'une des activités les plus fréquentes en Kabylie, qui consolide et engendre des solidarités sociales. Il vise à prendre en charge les besoins quotidiens des citoyens locaux. Et par conséquent, cela produit une dynamique sociale villageoise toute en respectant les valeurs et tradition issues du patrimoine culturelle des villageois. Nous avons déduit que le village d'Ait Atelli est l'un des villages le plus dynamique de la région de Larbaa Nath Irathen par son activisme associatif. Parmi les activités les plus fréquentes dans ce mouvement associatif que connaît ce village d'Ait Atelli on peut citer Tichemlit « Volontariat » qui est considéré comme un regroupement volontaire des habitants du village qui se tient les vendredis avec la disponibilité de ses habitants. Cette dernière sert à réorganiser et aménager le village afin d'améliorer sa situation environnementale et le cadre de vie de ses habitants. En nettoyant les routes, les fontaines et cimetières du village ainsi que les réunions des jeunes dans des travaux pour faciliter l'accès au gaz naturel, En plus de ces initiatives, une nouvelle perspective a pris forme dans ce village celle d'intégrer la gente féminine dans ses mouvements associatives.

Et comme fait charitable, distribution des dons et denrées alimentaires offertes par la commune et le Croissant Rouge et ce en plus des personnes aisés lors des cérémonies religieuses (Achoura, Ramadan,) et les occasions de circoncision. A cela s'ajoutent des cérémonies pour la remise des cadeaux et diplômes pour les élèves et étudiants ayant réussi leurs parcours scolaires, en organisant des fêtes et galas au niveau de la place du village, El Mezdad dont le comité invite des artistes et personnes importantes en Kabylie pour assister et encourager ces derniers. Lors des décès, les membres de comité de village contribuent dans les frais nécessaires (tous ce qui serra servi comme

¹⁴ Archives de l'APC de Larbaa Nath Irathen.

alimentation, ustensiles de cuisine, bancs, chaises et maltas....), met à la disposition le matériel disponible au locale du village, car il est à la porté de tous les habitants. Sans oublier timechret, le sacrifice des bœufs, des moutons ou bien des ovins, partage de viande par foyer, selon le nombre de personnes.¹⁵ Cette activité est organisée en participation des habitants aux frais de cotisation de la somme d'argent nécessaire et c'est tous les habitants du village qui prennent leurs parts. En plus de ces activités qui caractérisent le village, une zawiya est installée à Ath Abbou qui s'ouvre les jeudis.

Tous ces mouvements associatifs sont organisés à l'aide du comité de village qui organise des réunions avec ses habitants au siège de ce comité situé au prés de la mosquée. C'est dans ces réunions (tajmaât) que se discute les différents sujets d'ordre public et qui nécessite le partage d'idée.



Réaménagement du village le vendredi 19 mai 2017

¹⁵ Titem bessah, « Jeunesse, tajmaat et association en Kabylie aujourd'hui : cas d'Ath idjer », *Insaniyat*, juillet – décembre 2014, p287.

Nettoyage du cimetière du village le 19 mai 2017



Le mouvement associatif est une organisation basée sur le don, le partage, la solidarité et la coopération libre et volontaire des individus.

Conclusion :

Le village est l'unité principale qui représente la société kabyle. Car tous les éléments qui le composent sont le fruit des villageois hérité par leurs ancêtres. Et ce tout en se rattachant aux pratiques traditionnelles qui ne cessent de connaître des changements.

chapitre3 : la présentation du marché d'Ait Atelli

Introduction :

Dans ce chapitre qui vise à présenter le marché du village d'Ait Atelli, qui est parmi les marchés les plus actifs de la région de Larbaa Nath Irathen, comme est le cas des différentes régions kabyles¹. Le marché n'est pas une spécificité de la société kabyle, c'est ce qu'a noté Charly Guillaud : « *Le marché hebdomadaire n'est pas une spécificité kabyle. Cette activité se retrouve dans toutes les sociétés rurales. En France, traditionnellement, le marché se tient au chef-lieu du canton. Il draine la population des campagnes et villages environnants qui s'y rend pour satisfaire à ses besoins alimentaires, se procurer les outils nécessaires à ses activités, accéder aux services qui font défaut à proximité de leur lieu de résidence* »². A partir des données que nous avons recueillies de notre terrain de recherche, nous allons présenter le marché d'Ait Atelli, avec ses agents et l'histoire de son existence.

I- Présentation les profils des acteurs du Souk : clientes et marchands et membre de comité.**1-Les clientes :**

Na L'djouher : une vieille femme de 90 ans, brune aux yeux verts et des taches brunes sur le visage, est originaire d'Ait Atelli, Divorcée depuis qu'elle a 24 ans, elle a une seule fille. Na L'djouher sort au marché occasionnellement pour se détendre et voir ses proches.

Na Baya : une vieille dame veuve de 62 ans, de petite de taille, une peau brune, porte toujours un foulard sur la tête et des lunettes de vue. Elle parle le français. Elle est du même village que Na L'djouher. Avant de se marier, elle habitait à Alger et elle s'est adaptée avec le temps à la vie villageoise. Elle a 12 enfants (6 filles et 6 garçons). Na Baya ne sort pas chaque jours de marché. Lorsqu'elle s'y rend, c'est pour faire ses achats pour ses enfants tels que des objets pour ses filles.

Fazia : âgée de 55ans, résidente en bas du village « Ath Abbou ». Elle est originaire de Taddart Bouadda. Fazia est issue d'une famille moyenne ; son mari est retraité de douane. Elle a 4 enfants (3 filles et 1 garçon). Elle s'est mariée depuis 28ans, mais elle

¹ Alain Mahé, op cit. p35.

² Charly Guillaud, *Le souk ou le marché kabyle*, (s e) (s d), p3

ne sort que depuis 8ans au marché du village. Elle est femme au foyer qui a commencé a travailler à domicile dans la vente des plats traditionnels depuis 6 ans. Son père lui a interdit de continuer ses études en ville après avoir eu sa sixième.

Fatima : une jeune femme célibataire de 43ans qui a atteint la cinquième année primaire, brune aux cheveux noirs et souriante. Elle vit avec sa famille. Elle sort au marché pour acheter de la vaisselle ou bien pour vendre des robes kabyle et el foudha qu'elle coude chez elle et pour récupérer son argent de ses clientes qui font le crédit. Fatima travaille à la maison la couture et garde sa maman qui est une vieille femme malade. Son père est décédé.

Roza : une jeune dame de 40 ans, brune aux petits yeux, et une petite coupe de cheveux courte. Elle est mariée, d'origine de Taddart Bouadda. Elle a 1 garçon et 1 fille. Roza fait des achats de ce qui lui manque à la maison, comme la vaisselle et la nourriture, au marché du village. Elle fait le marché durant les journées de travail de son mari qui est agent de sécurité au Sahara et parfois en ville.

Skoura : jeune femme de 25ans, mariée depuis 4 ans, sans Enfants. Elle fréquente le marché depuis 1 an. Elle est d'origine d'Ighil N Ifri. Elle fait des achats uniquement pour elle. Elle vient aider sa belle-mère pour récupérer ses achats. Skoura est une femme blonde et de grande taille avec un grain de beauté sur la joue. Elle a quitté ses études depuis sa deuxième année moyenne, elle est femme au foyer. Son mari est un chanteur et agents de sécurité à l'école primaire du village.

2-Les commerçants :

Da Meziane : un grand homme de 75 ans, ancien chauffeur de bus, brun aux cheveux blanc, grande de taille et Cousteau. Il est d'Ait Atelli, marié et ayant des enfants. Il est toujours accompagné de sa femme et son fils qui le remplace durant les journées où il a du travail à faire. Il vend des bijoux traditionnels qu'il achète au marché de bijoux à Tizi-Ouzou qui s'organise chaque samedi, el foudha et dentelles (houachi). Da Meziane exerce cette activité pour occuper son temps libre Il est salarié à la mairie, pensionnaire de France et des moudjahidines.

Da Mohand : renommé aqahriw au marché, un homme de 62 ans, de grand de taille, brun aux cheveux blanc. Il est du village d'El qahra de la commune de Fréha, marié et ayant des enfants et son petit fils l'accompagne chaque jour de marché. Il exerce le

commerce depuis 35 ans, son travail avait commencé comme trabendiste. Il ramenait des vêtements dans des cabas et se déplace dans différentes régions. Désormais, il possède deux magasins de vêtements à Mekla et cela ne l'empêche pas de se déplacer dans les marchés, il a un fourgon chargé de marchandises dont il fait plusieurs marchés dans la région. Aujourd'hui, ses enfants apprennent le commerce. Pour ce qui est du choix du métier, ce n'était pas lui qui l'avait choisi mais c'était plutôt son métier de marchand qui l'avait choisi Car il souhaitait travailler autre chose, A ce propos, il témoigne : « *ce n'est pas moi qui a choisi de travailler commerçant, mais c'était le destin, or si c'était à moi de choisir j'aurai aimé être professeur ou bien médecin.* ». Da Mohand vient au marché d'Ait Atelli chaque dimanche, les autres journées il les réserve à d'autres villages, à l'exemple le marché des d'Ait Frah qui se tient chaque vendredi.

Nordinne : un jeune homme de 40 ans, d'une taille moyenne, blanc de teint et aux cheveux noirs et portant une barbe. Il est du village de Taddart Bouadda de la commune d'Ait Oumalou Il est marié. Cet homme exerce cette activité depuis 10ans. Il vend tous le matériel nécessaire de cuisine. Le commerce pour lui n'est pas une tradition familiale, car c'était le premier de la famille à investir ce domaine. Le commerce n'était pas son choix, mais plutôt ce sont les conditions qui l'ont poussé à exercer ce métier. Il vient au marché à bord de son fourgon transportant sa marchandise.

Commerçant 4 : homme de 43 ans, gros, de teint blanc, aux cheveux roux et aux yeux verts, et portant une barbe. Il est de Boumerdes, marié et exerce cette activité depuis son enfance. Il vend des vêtements pour femmes. Le commerce pour lui est une tradition familiale et se transmet de génération en génération. D'ailleurs, c'est son choix de faire le commerce après avoir échoué ses études scolaires.

Commerçant 5 : jeune homme de 34 ans, brun aux cheveux noirs. Il est de grande de taille et mince. Il est de Bordj Bouararidj. Il est marié et travaille comme commerçant depuis qu'il a échoué à son baccalauréat. Il a pris le commerce comme métier parce que c'était dans leur tradition familiale de vendre les meubles. D'après son témoignage, il appartient à une région qui exerce le commerce : « *la région où j'habite, la plupart de ses habitants travaillent dans le commerce.* ». Il devient commerçant, non pas avec son propre désir, mais plutôt la chance ne lui a pas été donnée de continuer ses études et avoir son BAC. Il aurait préféré avoir une profession la plus assurée.

Commerçant 6 : jeune homme célibataire de 35 ans, de teint brun, originaire de Bordj Bouararidj. Il travaille dans le commerce lorsqu'il a arrêté les études au primaire. Dans sa région, c'est presque tout le monde qui travaille dans la vente des meubles, et comme il l'a noté : *« le commerce ce n'est pas seulement une tradition familiale mais bien plus que cela, je peux vous dire que c'est une tradition régionale si je peux l'appeler comme ça. »*. Cela l'a initié à choisir ce métier comme source de vie primaire. Il est permanent au marché d'Ait Atelli.

Commerçant 7 : jeune homme de 27 ans, brun aux cheveux noir, d'une taille moyenne. Il habite à Oued Aissi, célibataire. Il travaille dans le commerce depuis 2006. Il fréquente le marché d'Ait Atelli régulièrement, Il avait l'idée de travailler dans ce domaine en voyant sa mère vendre les robes kabyles et garder la tradition kabyle ainsi qu'aux intérêts qu'il gagne dans ce travail. A ce propos, il dit : *« c'est moi qui a choisi ce travail, je voyais toujours ma mère faire des collections de robes kabyles et les vendait à ses clientes et ça a marché très bien. Alors j'ai décidé d'élargir les commandes en me déplaçant dans différentes régions. Et avec l'aide de l'ANSEG j'ai fait un dossier et j'ai ramené le matériel nécessaire et maintenant j'ai mon propre atelier moi et ma mère. »*

3-Les membres de comité du village d'Ait Atelli :

Le champêtre : (chambit) un homme de 60 ans, grand de taille, blanc. Il est du village d'Ait Atelli, marié. Il a deux filles et quatre garçons. Sa femme ne travaille pas, Il travaillait dans la menuiserie et désormais il est retraité. Son niveau d'instruction atteint le moyen. Il est membre de comité de village depuis 6 ans. Il a été élu membre de comité par rapport à son bon comportement au village. Il est chargé de faire des appels aux villageois concernant les décès, les objets perdus, les volontariats et réunions au niveau du local du village. Il a aussi une tâche de contrôler le fonctionnement et le déroulement du marché et inflige des sanctions contre ceux qui enfreignent l'ordre du village et du marché.

L'ancien trésorier du village : homme de 59 ans, Cousteau. Il est marié et ayant 4 enfants Il est habitant du village d'Ait Atelli et travaille pour son propre compte. Il possède un épicier au village depuis 1985, et avant 15 ans, il tenait la place du trésorier au sein du comité de village.

2-Eléments de l'histoire du marché d'Ait Atelli:

Le marché d'Ait Atelli est l'un des marchés villageois les plus actifs de la région de Larbâa Nath Irathen, Il a pour but de faciliter la vie quotidienne pour ses habitants et subvenir à leurs besoins. Ce marché remonte à plus de 20 ans. Il a été créé suite au nombre d'habitants qui augmente d'une année à une autre, ainsi qu'à la situation de la femme villageoise et ses responsabilités en vers sa famille et ses enfants qui l'oblige à sortir de son espace domestique, son foyer, lorsque son mari est absent souvent pour des raisons de travail ou de santé et d'autres en situation particulière (divorce, veuvage, célibat).

Au début, ce marché était interdit de s'organiser dans ce village parce que ses habitants craignaient sa création du fait qu'il est un élément nouveau qui pourrait transformer l'ordre de la communauté villageoise et créer un déséquilibre dans la vie ordinaire des villageois. C'est une question de préserver l'honneur du groupe villageois considéré comme « l'une des valeurs cardinales d'une société »³. Si le marché s'implantait dans le village, le problème aurait s'aggravé et le village serra mal vu dans la tribu. Mais après la transformation de la place de la femme qui était auparavant obligé de rester à la maison et de ne sortir que pour ramener de l'eau de la fontaine ou ramasser les olives des champs. Le fait de sortir pour travailler et étudier, en tant qu'un grand changement dans la condition de la femme du village At Atelli, constitue un contexte social important qui a permis aux commerçants de travailler dans l'espace villageois et vendre leurs marchandises aux habitants et habitantes du village. Cette activité commerciale avait commencé par ramener de la marchandise dans des cabas par des trabendistes et de se déplacer dans le village pour appeler les habitants (es) à acheter. Et cela se faisait dans de différentes journées de la semaine. Et des fois des vendeurs de légumes venaient avec leurs marchandises dans des camionnettes et sonner pour faire signe aux villageois (es). Le marché a pris forme au village et les commerçants ont réservé des journées auxquelles ils se rendent au marché qui était au début les mercredis. Et avec le nombre d'habitants qui devient de plus en plus grand une autre journée a été organisée

³ Alain Mahé, p105

qui est celle de dimanche et de plus le nombre d'habitants augmente la marchandise se diversifie.

Et d'après les témoignages de quelques habitants du village (hommes, femmes clientes et membre de comité) ainsi que quelques commerçants du marché d'Ait Atelli ; nous avons réussi à avoir quelques informations sur le village et la création de son marché. Nous nous rendons compte de ces témoignages des récits suivants :

Récit1 : da Meziane :

« La création de ce marché était au début interdite au village parce que les personnes qui faisaient le marché sont des hommes et c'était eux qui faisaient les achats au niveau du centre de la tribu parce qu'avant les marchés n'existaient pas au niveau des villages, car les villageois interdisaient à toutes personnes étrangères d'entrer au village qui n'est pas le leurs. Mais petit-à-petit et avec les changements qui se sont déroulés au niveau des sociétés, plusieurs pratiques qui ont été interdites ont été autorisées de se faire. Le marché est un lieu fréquenté par des femmes. »

Récit2 : Na L'djouher : une vieille femme du village âgé de 90 ans du village Ait Atelli, nous a parlé de la place qu'occupait la femme du village dans le passé:

« Avant il était interdit pour nous de sortir et de se déplacer là où on veut. Et d'ailleurs la cause de mon divorce était parce que je sortais pour voir mes parents pour leurs préparer à manger et leur faire du ménage à la maison. Alors mon mari n'aimait pas que j'aille chez moi et m'a demandé le divorce lorsque j'ai 24 ans. Pour cela, j'ai préféré retourner chez mes parents. Et le fait d'aller au marché, c'était strictement interdit. On ne pensait jamais faire une telle chose mais maintenant ça a changé. »

Récit3 : Da Mohand : le vendeur de vêtements venu d'El qahra qui est l'un des anciens commerçants du village d'Ait Atelli, nous raconte :

« Lorsque j'ai commencé à venir dans ce village il n'y avait aucun autre commerçant qui s'est installé. Car je venais seule en ramenant des cabas et cela était avant 35 ans. Ce marché est récent.»

Récit4: Da Ahmed ; l'épicier du village, qui est un ancien membre de comité de village d'Ait Atelli, il occupait la fonction de trésorier, il dit :

« Moi, quand j'ai ouvert mon magasin, c'était en 1985, et ce marché n'existait pas encore. C'est vrai que des trabendistes venaient vendre soit des vêtements soit des légumes, pastèques, tomates... en leur temps libre mais pas dans une journée fixe.

Et ce marché a commencé en 1995 environ. Parce qu'au moment où je travaillais dans le comité de village et, avant cette année, ce marché n'existait pas. »

Récit5: Meziane, un jeune commerçant du village Taza qui vend des légumes. Il a intervenu lors de nos entretiens avec d'autres commerçants et nous a dit que:

« Je viens tout juste de demander à une de mes clientes et elle m'a dit que ce marché a commencé en 1995. Et c'était durant l'année de naissance de son fils. »

Recit6 : le commerçant de Boumerdes qui est l'un des anciens commerçants d'Ait Atelli et les différents villages de la région de Larbâa Nath Irathen qui nous a témoigné que la création du marché du village d'Ait Atelli avait un peu le rapport avec les marchés villageois de la région, tels que celui de Taourirt Mokrane et de Tablabalt qui sont les plus anciens.

3-Présentation de l'espace du Souk

Comme tous les marchés des tribus qui sont situés sur leurs frontières et souvent à un point proche du ou des territoires des tribus mitoyennes, de telle sorte que chacune d'elles puisse y attirer les marchands et les clients.⁴ Celui d'Ait Atelli, un marché villageois est situé sur les frontières du village et dans son centre pour que tous les habitants (es) puissent venir au marché et acheter ceux qu'ils auront besoin sans faire de long trajet. La place sur laquelle est implanté le marché du village Ait Atelli est située sur la rue dont les habitants sont habitués de passer pour plusieurs raisons : tel que récupérer leurs enfants de l'école, faire des courses chez l'épicier du village, voir s'il y a du courrier à l'agence postale ou pour retirer de l'argent, faire une visite médicale dans le dispensaire du village et parfois d'aller aux champs....

Le souk d'Ait Atelli s'organise au niveau de la rue principale du village sur Ath Abbou. Cette place appelée « El Mezdad » qui est située entre la mosquée du village et l'école primaire où se trouvent un dispensaire et une agence postale. Cette rue est goudronnée et au niveau de ses trottoirs se trouvent des bancs, là où s'assoient des femmes qui ont des sujets à discuter ou pour se reposer et se détendre. Sur ces trottoirs aussi s'installent quelques commerçants et juste en face d'autres commerçants prennent place avec leurs diverses marchandises traditionnelles (bijoux d'argent, robes kabyles, poterie, huile d'olive), fruits, légumes et grains de semence, chaussures et vêtements,

⁴ Alain Mahé, op cit, p36

vaisselles et meubles..., La marchandise est exposée sur le sol et pour d'autres sur des cartons. Ce marché se tient chaque dimanche et mercredi matin dont les habitantes du village sortent soit pour acheter ou pour rencontrer leurs amies et proches.

Conclusion :

Le souk d'Ait Atelli est un espace qui situé au centre de ce village. Il a été créé suite au nombre d'habitants qui augmentait d'une année à une autre, à quoi s'ajoutent les conditions sociales de la femme villageoise lors de l'absence de son marie.

Ce marché est diversifié en produits, de telle sorte qu'il reçoit un grand nombre de clientes.

***chapitre4 : la dimension économique du marché
d'Ait Atelli***

Introduction :

A travers ce chapitre qui vise à rendre compte de la dimension économique du marché, qui est l'un des aspects essentiels sur lesquels s'articule le fonctionnement du souk, nous allons expliquer l'organisation et la fonction économique du marché villageois d'Ait Atelli. Nous citerons les modes d'échange qui dominent dans ce dernier et la manière dont se fait les échanges.

1-La fonction économique du marché d'Ait Atelli :

Le marché dans son origine est un mot qui appartient au champ conceptuel économique, qui se définit généralement comme lieu de vente et achat. Et la sociologie économique entend souvent par le mot « marché »; « un mode de coordination qui passe par des prix librement négociés entre les parties prenantes (l' « offre » et la « demande») ». ¹ Et parmi les chercheurs économiques qui ont réalisé des études sur le marché : Polanyi, Franck Cochoy, Pierre François, Philippe Steiner....etc. et d'après le dictionnaire de Larousse, le marché est: « lieu public, en air ou couvert, où l'on vend et où l'on achète des marchandises ; réunion de marchands rassemblés dans ce lieu pour vendre. » ²

Le Souk ou le marché d'Ait Atelli est entre autres une structure socioéconomique qui s'est installée au cœur de ce village pour faciliter l'échange entre clientes et vendeurs (ses) au niveau villageois. Et comme l'affirme Marc. Cote : « *le souk est une institution fondamentale du monde rural, c'est un lieu d'échanges économiques, c'est aussi le lieu des rencontres humaines par excellence.* » ³ . Le marché du village est créé pour satisfaire les besoins indéterminés des habitantes, à savoir qu'au passé, il y avait un manque de magasins au niveau des villages (épiciers et autres...); c'est ce qu'a noté Camille Lacoste-Dujardin : « *Autrefois, en l'absence de boutiques permanentes dans les villages, on s'approvisionnait sur les marchés fréquentés par les seuls hommes, il y en avait un dans chaque groupement tribal, sur son propre territoire ou sur celui de ses voisins car il était le plus souvent à bonne distance de celui des villages et situé après*

¹ Philippe Steiner, « marché, transactions et liens sociaux l'approche de la sociologie économique ». *Revista de sociologia e politica* v. 20, N° 42: 111-119 JUN. 2012, p111.

² *Dictionnaire le petit Larousse en couleur*, Librairie Larousse, France, 1980 ; p561.

³ Marc.Cote, op cit, p58.

les frontières tribales en terrain neutralisé de façon à accueillir dans la paix les chalands et clients des tribus voisines. »⁴

A l'origine le marché « est un lieu d'échange et de transaction des commerçants, artisans, cultivateurs, éleveurs, pêcheurs..., avec des consommateurs. Et dans le cas de l'échange marchand note Weber on s'accorde sur trois points. D'abord, sur ce qu'il faut faire : remettre, par exemple un bien au partenaire de l'échange ; ensuite, sur ce qu'il est interdit de faire ; enfin, sur ce qu'il est permis de faire ; les parties de l'échange peuvent disposer librement du bien qu'elles ont échangé. »⁵ En effet, le marché est existe pour que l'individu (acheteur) puisse acheter ceux qu'il lui manque et pour l'avoir il faut qu'une autre personne (vendeur) lui remette ce dont il a besoin. Et l'acheteur à son rôle lui donne la somme d'argent demandé. Ainsi, à l'aide de ces deux parties (vendeur, acheteur), en plus de l'objet vendu ou exposé sur le marché, se fait l'échange. Le deuxième point est ce qui est interdit de faire ; par exemple le vendeur ne peut pas demander à son client de lui rendre le produit qu'il lui a vendu et la même chose pour le client, sauf dans le cas où le produit est remboursable. Et le troisième et dernier point auquel a parlé Weber ; est de faire ce qu'il désire du bien qu'il s'est échangé soit du produit acheté ou échangé ou bien de l'argent reçu ou le produit échangé.

Au marché d'Ait Atelli, l'échange se fait entre des clientes et des commerçants et parfois entre des clientes et des commerçantes. Les commerçants (es) s'installent avec leurs différentes marchandises et les clientes viennent soit pour acheter des produits sur place ou bien pour faire une commande. Et dès qu'elle sera disponible chez le commerçant, elles la récupèrent. Donc, ces trois critères qu'avait notés Weber sont présents en ce marché d'Ait Atelli.

L'activité commerciale au village d'Ait Atelli est une forme récente qui permet à toutes personnes désirantes un objet de se le procurer. Ce marché se tient chaque dimanche et mercredi de la semaine à la place du village El Mezdad qui s'étend de Taqurabt jusqu'au primaire Assad Mohamed et qui dispose de plusieurs produits. Les commerçants ramènent divers marchandises de différentes qualités et avec de différents

⁴ Camille Lacoste-Dujardin, op cit. p 323.

⁵ Pierre François, *Sociologie des marchés*, Armand colin, Paris, 2008, p42.

prix. Cette activité est une source de vie pour de nombreux commerçants. Ces derniers choisissent un bon lieu de vente et où se trouve de la bonne clientèle.

Au village d'Ait Atelli les commerçants sont redevables du paiement d'une taxe de l'occupation de l'espace du marché ; ou ce qu'on appelle en kabyle Lmekhs « *qui est un mot berbère qui vient du verbe « kkes » qui veut dire « enlever »*. Il signifie le droit de taxe que les autorités villageoises enlèvent à chaque fois qu'il y est une personne qui s'installe au sein du souk »⁶. Cette somme d'argent évaluée à 200 dinars dans le temps est versée au compte du comité de village, Et pour la diminution du nombre de commerçants affluant au marché du village et après les années 2000 où l'activité commerciale devient de moins en moins fonctionnelle⁷, la somme de la taxe est fixée à 100 Da la demi-journée. L'argent que reçoit le champêtre des commerçants était auparavant remis au trésorier du comité de village pour permettre de les dépenser dans les projets d'utilité publique du village (par exemple, acheter du matériel, aménager le village..), Aujourd'hui, l'argent de Lmekhs est destiné comme paie mensuel du « champêtre ». La somme qu'il reçoit varie d'un mois à un autre et d'un jour de marché à un autre. Car quand ce « champêtre » passe ramasser cette argent, il s'informe d'abord sur le revenu de chaque commerçant et si l'un parmi ces derniers n'a pas vendu une grande quantité de sa marchandise ou n'a rien vendu, il ne paie pas Lmekhs. Et durant les journées où il fait mauvais temps, le « champêtre » ne récupère aucune somme, à l'exception de quelques vendeurs de légumes par exemple. Et c'est ce que nous affirment tous les commerçants.

Parmi les commerçants qui ne paient pas Lmekhs, sont ceux d'origine du village. C'est leur droit de s'installer au marché sans avoir payé aucun dinar de Lmekhs. C'est ce qu'a dit le champêtre : « *Les commerçants qui sont d'origine de ce village ne paient pas Lmekhs, parce qu'ils ont le droit de s'installer au marché sans payer aucune somme ; ils sont dans leurs territoire.* »

Dans ce marché destiné aux femmes, plusieurs commerçants ramènent de différentes marchandises : fruits et légumes, vêtements et chaussures, meubles, vaisselles, du poulet et même des moutons lors des cérémonies religieuses et événements culturels (Achoura, Aïd, Yennayer...). Cette marchandise de différente qualité se vend avec des prix

⁶ Aliouane Nadia, op cit. P 174.

⁷ Les propos du commerçant de meuble, voir le commerçant 6.

différents et variés. C'est ce qui permet en effet aux clientes de choisir le commerçant auquel elles achètent. Car il y a parmi elles celles qui achètent un produit par rapport aux prix qui leur conviennent ; il y a celles qui achètent un produit pour sa qualité et ne cherchent pas le prix. Comme il se trouve des femmes qui achètent chez un commerçant parce qu'il les arrange par rapport au prix et il leur donne de la bonne qualité, c'est ce qui nous confirme ~~comme~~ dit Roza en disant : *« Moi, je choisie le commerçant chez qui je trouve des produits de bonne qualité et à un prix raisonnable, parce que moi j'achète selon mes capacités financières. Et aussi je choisie les commerçants qui savent se comporter avec leurs clientes. et qui m'arrangent dans les prix ».*

Toutes ces situations dans le marché créent en effet de la concurrence entre les commerçants et chacun d'eux essaye de satisfaire au maximum ses clientes. Les commerçants font à ce qu'ils aient le maximum de clientes pour avoir un maximum de revenus. Pour ce faire, il faut avoir de la bonne qualité ; un prix raisonnable et un bon comportement avec les clientes. En plus de ces points, les commerçants essaient de vendre leurs marchandises avec le même prix, sinon ils perdent leurs clientes. Et comme nous l'a dit Nordinne ; le commerçant de vaisselle: *« Si je vends une marmite par exemple à 800 DA et que le commerçant qui s'installe à côté de moi la vend à 600 DA les clientes vont évidemment choisir d'acheter chez lui et je serai obligé de baisser le prix pour que j'attire les clientes ; sinon je serai perdant. ».*

La vente et l'achat dans le marché du village se fait généralement entre les commerçants (es) avec leurs propre clientèles. Or chacun d'eux vend presque chaque jour du marché aux mêmes clientes. Ce qui est dû à des facteurs qui permettent d'élargir la relation entre les clientes et les commerçants, à l'exemple de quelques valeurs comme la compréhension et la fidélité.

En ce qui concerne l'échange, plusieurs manières d'achats et modes de paiement sont observés au souk d'Ait Atelli. Les produits exposés sont de différentes productions et généralement ceux sont des produits achetés pour être revendus, à l'exemple de l'alimentation, vaisselles, vêtements..., des produits de seconde main (friperie ou bien des vêtements d'occasion), des produits de tradition fabriqués à la main ; telles que les robes kabyles, la poterie (afexar) et vente d'huile d'olive. C'est ce que nous a affirmé le jeune commerçant qui vend les robes kabyle :

« Ma mère fait ces robes et moi je les vends. »

Pour les clientes, l'achat se fait sur place lorsqu'elles trouvent le produit qu'elles cherchent et d'autre fois elles font des commandes, à l'exemple des femmes qui font des commandes de robes kabyles. La cliente ramène ses mesures et le tissu de la couleur qu'elle veut au commerçant de robe kabyle et lui fait une commande. Et dans les délais fixés, elle la récupère. Et pour le prix de ce produit, il n'est surtout pas le même quand elle achète une robe sans donner du tissu. Car il sera moins cher. Et c'est ce que nous a affirmé le commerçant qui vend les robes kabyle⁸ : *« Parmi mes clientes, celles qui préfèrent acheter une robes sur commande, alors elles me ramènent le tissu et leurs mesures, et ma mère la coude dans les délais prévus. Et d'autres préfèrent acheter sur commande sans ramener le tissu. Elles choisissent juste la couleur et le modèle. Quant au prix, il diffère d'un modèle à un autre et d'une commande à une autre. »*

D'après nos observations de terrain, il y a une femme qui est passée chez le commerçant de robe kabyle avec lequel nous avons enquêté et lui a demandé de récupérer sa robe. Et d'après ses paroles, elle préfère ramener le tissu et le modèle qu'elle désire coudre chez ce commerçant et la marchandise peut être récupérée dans le temps prévu.

Quant aux autres, elles préfèrent réserver un des produits qui leur plait et dès qu'elles aient de l'argent elles le récupèrent. A l'exemple de Roza qui nous confirme : *« Sincèrement, je n'aime pas faire du crédit, mais je réserve quelques produits au jour où j'aurai de l'argent pour payer. D'ailleurs, c'est ce que j'ai fait ces derniers jours, j'ai réservé tâasabt (un bijou en argent qui se met sur la tête) pour ma fille chez Da Meziane et je l'ai récupérée quand j'ai de l'argent sur moi. »*

La disponibilité d'un produit ne peut pas être à tout moment sur le marché, car il y a des produits disponibles tout au long de l'année, comme par exemple ; les meubles et quelques produits alimentaires... et d'autres selon les saisons (fruits par exemple). Et D'après l'étude de Jacques Wolf sur la dimension économique du marché, il conclue : *« a court terme (disant à un an), la demande de produits n'est jamais répartie régulièrement de mois en mois ; mais, il subit des modifications saisonnières plus au moins importantes suivant les branches (ainsi en est-il de la vente des automobiles,*

⁸ Voir le commerçant N7.

importante au printemps ; des jouets au mois de décembre, des vêtements au printemps et en automne). tandis que des variations imprévues peuvent prendre place (par exemple la demande de certains biens particulièrement le vêtement, dépendant de la mode, telles que de nombreuses personnes considéreront qu'elles doivent le porter tandis qu'à l'inverse, tel autre produit sera refusé parce qu'il ne plaira pas) ; de même, des variations d'offre peuvent être enregistrées (mauvaises conditions climatologiques entraînent une mauvaise récolte de produits agricoles ou une diminution du coût des matières premières ou du taux de fret) . »⁹ Et d'après les réponses des commerçants; les produits les plus vendus et les plus demandés par les clientes dépendent des saisons et des moments de leur demande. Sur cette question, le commerçant de vêtements qui est d'El qahra, nous explique : *«le moment où la marchandise est plus demandée que les autres dépend de la saison, car je ne peux pas dire que tout au long de l'année il y a qu'un seul produit qui est le plus demandé. Par exemple en été je vends beaucoup plus les robes kabyles et des couvertures qui s'offrent comme cadeaux et cela par rapport aux fêtes de mariage. Et à la rentrée scolaire je vends des vêtements pour enfants et des blouses pour les élèves. Et c'est de cette manière que les produits sont vendus et demandés d'une saison plus que d'autres. »*

2-Le mode de paiement :

L'argent est l'un des modes de paiement les plus utilisés dans les échanges commerciaux, qui est défini par Jacques Wolf en tant que : *«forme majeur du gain financier est une motivation économique puissante.»*¹⁰ Car c'est à travers l'argent que toute personne peut subvenir à ses besoins quotidiens (alimentation, santé, scolarisation..). En effet, tout besoin de la vie vaut de l'argent et si l'individu le possède il peut s'investir dans un projet économique et vivre une vie sans dettes et sans manque de besoins de vie. Et d'après Adam Smith : *«l'argent est devenu l'instrument général du commerce, chaque marchandise particulière est plus souvent échangée contre de l'argent que contre toute autre marchandise.»*¹¹. C'est de cette façon que s'organise l'activité commerciale au marché d'Ait Atelli. Les clientes qui désirent acheter un produit au marché doivent le payer avec de l'argent. Et d'après les paroles des

⁹ Jacques Wolff, *Sociologie économique, 2-sociologie de la décision économique*, Edition Cujas, Paris, 1973, pp283-284.

¹⁰ *ibid*, p262.

¹¹ Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Chicoutimi, Québec, 1776, p 29.

commerçants du village d'Ait Atelli, le mode d'échange le plus répandu au marché est le paiement direct, c'est-à-dire avec l'argent. Car il y a des clientes qui n'aiment pas faire du crédit et payer l'objet acheté sur place. Et dans le cas où les clientes ne trouvent pas ce qu'elles cherchent dans le marché d'Ait Atelli, elles font une commande. Et dès que le commerçant la livre elles paient en espèce. C'est l'exemple de Na Baya qui explique: *« Sincèrement, je n'est jamais essayée de faire du crédit parce que je n'aime pas. Si j'ai de l'argent j'achète ; sinon j'attends jusqu'à ce que je touche ma paie. »*

En plus de celles qui attendent à ce qu'il est des promotions de certains produits, tel que l'habillement, dont les commerçants baissent le prix de la marchandise pour des raisons qui dépendent de la saison et de la mode, il y a des clientes qui paient leurs produits achetés sur place, Mais cela ne peut se faire qu'après avoir négocié avec le commerçant sur le prix d'achat. Car avec certaines clientes tout produit acheté doit d'abord passer par la négociation, de telle sorte que le prix sera rabaisé. C'est ce que Nordinne nous a dit : *« Dés fois, une cliente vient pour acheter un produit par exemple cette poêle qui vaut 700 DA, elle ne part pas d'ici jusqu'à ce qu'elle l'emporte avec un prix moins que celui qui est fixé. Alors dans certain moment je préfère vendre à un homme qu'à une femme, parce que lui quand il me demande le prix d'un produit il le paie directement sans me faire de négociation. »*

Durant notre enquête de terrain nous avons observé une femme qui cherche à baisser le prix d'une chaussure et négocie avec le vendeur et après un moment de négociation elle a acheté deux paires de chaussures à un prix bas.

Et pour celle qui ne dispose pas d'argent au moment où elle a besoin d'acheter un des objets exposés au marché, elle peut le payer indirectement ; c'est-à-dire le prendre à crédit. Mais cela n'est pas permis à toutes les femmes qui fréquentent ce marché. Pour ce faire, il faut d'abord être une des clientes dont le commerçant accepte de lui accorder du crédit ; ou bien le commerçant connaît déjà la cliente soit elle est de son village ou de sa famille. Le crédit ne peut être accordé à une femme fréquentant le marché sans qu'elle soit cliente, que lorsqu'elle soit une amie d'une cliente de ce commerçant. Ou bien accompagnée d'une cliente régulière au marché. Et si jamais cette dernière ne paie pas le commerçant dans les délais fixés, il rappellera la femme qui l'avait accompagnée, autrement dit, sa cliente. Si celle-ci n'accepte pas de payer, l'affaire sera posée au niveau du comité de village. Dans ce cas, le champêtre va chez la cliente pour lui demander de payer la somme endettée. D'autre part, un autre mode de paiement est

utilisé au marché d'Ait Atelli, il consiste en paiement *par tranche* ou par *facilité de paiement*. Si le commerçant ne livre pas le produit à sa cliente, il est astreint à des sanctions par le comité de village. C'est ce qu'affirme le champêtre: « *Si il y a un dysfonctionnement au niveau du marché que ça soit d'une des clientes ou l'un des commerçants il y a des sanctions qui seront appliquées.*»

Ces modes de paiement indirects sont faits par confiance, ils ne sont ni transcrits ni pris comme note chez le commerçant. Et s'il y a une personne qui n'a pas tenu à sa parole, il doit être soumis à des sanctions. C'est ce que nous avons observé lors de notre enquête de terrain, le champêtre a demandé à une des femmes sur le marché de payer le crédit qu'un des commerçants doit à sa sœur et elle a son rôle à payer ce qu'elle a sur elle d'argents.

En plus du paiement avec l'argent et par crédit ainsi qu'au paiement par facilité, un autre mode d'échange est admis dans ce marché de femmes, est le troc qui est l'un des modes les plus anciens dans les échanges économiques. Qui est définie par Polanyi comme : « *un échange dépourvu de la médiation monétaire et qui, de ce fait, paraît relever d'une économie peu rationalisée. L'échange sans la médiation monétaire peut être considéré comme un échange sans unité de compte et sans moyen de paiement.* »¹². En ce marché même si ce n'est pas tout le monde qui utilisent le troc comme mode d'échange mais cela reste toujours fonctionnel et c'est ce qu'a décrit Aliouane Nadia sur la marché de Taourirt Mokrane : « *bien que la monnaie joue un rôle de plus en plus grand dans les échanges, cependant le troc a gardé encore une importance considérable. La monnaie n'a fait que remplacer les céréales dans les échanges.* »¹³

Au Marché d' Ait Atelli, le troc se fait rarement, et cela, lorsqu'une cliente ne possède pas d'argent de quoi payer un produit, elle peut l'échanger contre un autre produit de même valeur. Dans ce contexte, le commerçant de vêtement (aqahriw) nous dit : « *Au moment où une cliente n'a pas d'argent et veut acheter un produit elle l'achète à crédit et parfois j'accepte l'échange, par exemple elle me ramène des litres d'huile et selon leur valeur elle prend un des produits qu'elle veut avoir.* »

Le troc fonctionne est utilisé de la même façon chez les autres commerçants, en plus du commerçant de vêtement, celui de bijoux nous a affirmé que : « *Oui, je fais*

¹² Polanyi, *op.cit*, p 33.

¹³ Aliouane Nadia, *op.cit.*, p 165.

Chapitre 4 : la dimension économique du marché villageois

l'échange ; une cliente me ramène soit de l'huile d'olive ou des lapins et je lui échange avec des bijoux ou autre produit que j'expose. »

Fatima ; une des clientes que nous avons questionnée, nous a dit: *«Je reçois des commandes de quelques commerçants de vêtements : robes kabyles ou el foudha, et au lieu de recevoir de l'argent je prends un Gillet ou autre chose de même valeurs. »*

Nous avons observé que certain commerçant font des échanges avec d'autres produits, à l'exemple d'un des commerçants de légumes avec des lapins ou de l'huile d'olives.

Le fonctionnement du souk d'Ait Atelli est soumis à un règlement qui est souligné par les anciens membres du comité du village. C'est ce qui accorde de l'importance à cette espace et rend ce marché indispensable pour les villageois ; et ce en plus de la variété des produits.

Les photos suivantes représentent la diversité des produits au marché d'Ait Atelli :

photo1 : vendeur de bijoux d'argent et des outils de coutures





photo2 : vendeurs de vaisselles



photo3 : Vendeur de légumes



Photo 4 : vendeur de bijoux d'argent



photo5 : Vendeur des semences et légumes secs





Photo 6 : Vendeur d'alimentation





Photo 7 : Vendeur de meubles

Photo 8 : vendeur de vêtement



Conclusion :

La vie des habitants d'Ait Atelli est très attachée au marché du village. Celui-ci est très utile pour eux et indispensable à leur vie sociale et économique. Le marché du village est un espace

Chapitre 4 : la dimension économique du marché villageois

public où s'observe des relations de transaction qui se traduisent dans les ventes et les achats des produits de tout genre.

Nous avons constaté que la marchandise exposée au marché est diversifiée à différents prix et qualités, ainsi que les modes d'échange utilisés entre les agents du souk. Sur le plan économique, le marché d'Ait Atelli sert aux habitants de satisfaire leur besoin à travers les produits que propose ce marché. Les transactions entre les agents du souk, notamment entre les marchands et les clientes, se font généralement par le mode d'échange monétaire. Ce dernier se traduit dans les différents types tels que le paiement direct qui est d'acheter un produit en payant contre une somme d'argent, le paiement par facilité et par crédit et le troc. Le fonctionnement du marché d'Ait Atelli est soumis à un règlement de « Lmeks » en tant qu'une taxe fixée par la communauté villageoise en guise de contrôle et la gestion publique du marché du village.

***chapitre5 : la dimension socioculturelle du
marché d'Ait Atelli***

Introduction :

Nous allons consacrer ce chapitre à la dimension socioculturelle du marché villageois. Le marché est un lieu d'offre, de demande, de vente et d'achat mais c'est aussi un lieu de rencontre et de sociabilité qui rassemble tous les habitants du village. Le jour du marché est une opportunité surtout pour les femmes de se rencontrer et de s'échanger de nouvelles et un lieu d'apprentissage et de circulation d'informations et de biens culturels.

1-Le marché comme espace féminin.

La femme kabyle a appris depuis son jeune âge de rester à la maison, d'apprendre à faire les travaux domestiques et de ne pas fréquenter les espaces extérieurs réservés aux hommes¹.et comme écrivent Guerrab Saliha et Ibouasmene fatma dans leurs étude de master : *« la femme kabyle, dès son jeune âge, apprend à se rendre utile au sein de son milieu familial. Le chemin de l'école lui étant dans la plupart des situations interdit, elle est réduite à vivre à la maison pour aider sa mère dans les durs et harassants travaux domestiques et de champ qui nécessitent une main-d'œuvre constantes et une grosse dépense d'énergie. »*²En effet, Dans le temps passé, les positions des femmes restent secondaires par rapport à l'homme.³Mais à présent, la place de la femme kabyle a beaucoup changé. Elle fréquente des milieux qui ont été lui interdits dans la société traditionnelle. Désormais, dans l'ère des grandes mutations de la vie villageoise en Kabylie la femme s'implique dans les différents domaines et espaces : école, travail, maison, marché...etc.

Le marché était durant le 19^{ème} et 20^{ème} siècle un lieu fréquenté par les hommes, c'est d'ailleurs ce qu'ont affirmé quelques ethnologues de la société kabyle ancienne : Hanoteau⁴, Bourdieu⁵ et Jean Servier⁶... C'était un lieu typiquement masculin. Le fait qu'une femme entre au marché était conçue cependant comme une transgression à l'ordre

¹ Sur cette thèse voir, Pierre Bourdieu, *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé des trois études d'ethnologie kabyles*, Seuil, Paris, 2000

² Saliha Guerrab et Fatma Ibouasmene, *L'insertion des femmes kabyles diplômées dans le marché du travail rémunéré : cas des femmes diplômées dans le village d'Akendjour*, Mémoire de master en sociologie du développement social, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2014/2015, p34.

³ Pierre Bourdieu, op cit, p4.

⁴ A Hanoteau A et A Letourneux, op cit.

⁵ Pierre Bourdieu, op cit.

⁶ Jean Servier *Traditions et civilisation berbères*, Ed Rocher, Monaco, 1985.

social établi ; d'où la répartition systématique et rigoureuses des espaces publics entre les sexes. Cette pratique n'était pas admise dans la société kabyle. Pour acheter ce dont elle a besoin, lors de l'absence du chef de famille (mari, beau-père, beau-frère, père ou frère), les femmes confient leurs proches ou voisins. Cela traduit que les femmes villageoises ne peuvent pas se déplacer comme les hommes au marché pour faire leurs achats.

Pr ailleurs, dans quelques régions de la Kabylie beaucoup de femmes fréquentent le marché, tels que le marché de Sidi Mansour dans la région des At Djennad, « *Le marché des femmes de Sidi Mansour, comme tout autre marché est animé par un groupe d'agents ; ce dernier se compose de trois petits groupes dans ce marché de femmes : les femmes vendeuses, les femmes clientes et les femmes visiteuses et qui ont des fonctions différentes.* »⁷ Le même phénomène social s'observe au village de Taourirt Mokrane dans la région des At Yiraten : « *Les femmes de Taourirt Mokrane s'approvisionnent le jour-même où leurs maris partent eux aussi pour faire le marché à Larbaa Nath Irathen le jour de mercredi. C'est une bonne occasion pour les femmes de sortir pour marchander en toute tranquillité en absence des hommes qui circulent au village. Le village devient durant toute la matinée de 8h jusqu'à 12 h un espace féminin.* »⁸ Dans un village des At Menguellet en Kabylie de Djurdjura, un marché de femmes est animé autour du sanctuaire de Jeddi Menguelette (Michelet)⁹...etc. C'est ce qu'ont décrit également Hanoteau et Letourneux vers la fin du XIX^e : « *chez les Igaouaouen et dans la plupart des tribus du Jurjura, les hommes seuls hantent les marchés; mais, sur la rive droite du Sébaou, et même chez les Ait Iraten, les Aït Fraouçen et les Ait bou Chaïb, beaucoup des femmes les fréquentent. Elles ont une rah'ba particulière, où elles vendent des poules, des œufs, du fil, des poteries, de la laine, des étoffes confectionnées par elles et toutes sortes de menus objets.* »¹⁰. Par ailleurs ; Th. Bianquis et P. Guichard ont écrit à propos de la fréquentation du marché de la femme arabe au temps du Prophète : « *des femmes exercent, du temps de*

⁷ Dj Toubal et R Toubal, op cit, P34

⁸ Nadia Alioune Nadia, op.cit, P93

⁹ Voir Karima Si Elhadi, Op cit

¹⁰ A Hanoteau et A Letourneux, op.cit, p79.

Mohammed la fonction de « Amin al-Suk », peut-être parce que les vendeuses étaient elles-mêmes des femmes ? »¹¹

A Ait Atelli, le marché est fréquenté par des femmes, mais la différence entre ce marché du village et les autres marchés que nous venons de citer est que ce marché se tient au milieu du village et les transactions se font entre des clientes et vendeurs. Alors qu'il y a des villages qui n'ont jamais connu ce genre d'organisation marchande.

Au village d'Ait Atelli, la femme villageoise essaie toujours de trouver sa place dans le contexte des bouleversements de la société villageoise. C'est ainsi qu'elle crée son espace dans le marché du village. En effet, dans ce marché, elle se permet d'acheter tout ce dont elle a envie Et c'est dans cet espace qu'elle s'exprime ; elle discute avec qui elle veut ; choisie ce qu'elle achète ; selon le goût qu'elle désire et la couleur qui lui plaît. Ce lieu n'est pas seulement un espace pour acheter et vendre mais il est bien plus que cela. Car c'est un lieu de rencontre entre amies et proches et c'est ici que toutes les femmes se voient et s'échangent les nouvelles de l'une et de l'autre. A l'exemple de Fazia, et durant notre enquête avec elle, plusieurs femmes sont venues chez elle pour savoir si elle va bien et se renseigne sur l'état de son mari qui est malade. C'est aussi une occasion pour une mère de voir sa fille mariée au village et de s'acquérir de ses nouvelles; une femme mariée de voir sa belle-sœur et les membres de sa famille. A l'exemple d'Ourida, une vieille dame du village qui fréquente le marché et pour se faire des achats et voir sa fille qui est marié au village et se renseigner sur ses nouvelles et voir si elle ne lui manque rien chez elles. D'après nos observations, cette femme achète à sa fille quelques produits de temps à autre. Et comme le note M. Remond sur le marché kabyle : *«du plaisir à rencontrer des amis, d'apprendre les dernières nouvelles.»¹²*. Le marché du village d'Ait Atelli est aussi un lieu d'échange d'informations et de circulation de nouvelles, à l'exemple des journées où il y a un décès, ainsi que la saison de récolte d'olive. C'est l'exemple femmes qui se parlent sur les litres d'huile d'olive qu'elles ont eues dans la pressoir d'Ait Frah . Tous les événements qui concernent le village sont parlés au marché. Tous les sujets de la vie sont abordés par les femmes ; un peu d'actualité, un peu sur l'économie (la hausse et la baisse des prix), des sujets sur la santé, et sans oublier les bavardages. Les vieilles quand elles parlent, chaque

¹¹ Th. Bianquis et p. Guichard, « Suk », *Encyclopédie de l'islam*, nouvelle Edition, tom IX, SAN, SZE ED, Leiden, brill, 1998, p821.

¹² Martial Remond M, op.cit, pp 54-55.

mot qu'elles prononcent a un sens particulier. Les jeunes femmes quant à elles, elles acquièrent le savoir et apprennent les traditions (plats, proverbes, pratiques culturelles ...) et remèdes contre certaines maladies incurables ; des conseils et pratiques traditionnels. Cependant ces femmes proposent des plantes médicinales et quelques huiles et herbes soignantes tels que : *bou imezrane* pour soigner la chute de cheveux, *amagramane* pour cesser les douleurs de dos ...etc. A cela s'ajoutent également des conseils aux jeunes femmes sur la vie. Dans ce contexte, nous citerons l'exemple de la femme qui cherche sur la place du marché d'El Mezdad 10 pièces d'argent de couleur jaune de 10 dinars chez les femmes qui ont mis au monde, dans leurs premiers accouchement une fille. Cette pratique est utilisée depuis le temps chez les femmes qui n'ont pas d'enfants pour en avoir. Pour la personne qui ne connaît pas cette tradition, elle va lui sembler bizarre, mais c'est l'une des pratiques qu'utilisent certaines femmes pour avoir des enfants. Et c'est aussi en ce lieu que les femmes se détendent et chouchoutent entre elles, comme l'a bien montré KH. Zeghichi dans son étude: *« le marché à caractère traditionnel ou ce que l'on connaît localement le « souk » constitue un espace de déroulement d'activités économiques (échanges de bien et de produits) et aussi lieu de sociabilité de la population assurée par la rencontre des gens et la communication, existe depuis fort longtemps un élément de repère dans l'espace et dans le temps. »*¹³



Une photo qui représente une des places que les femmes réservent pour chouchouter.

¹³ Kh. Zeghichi, *Le rôle des souks hebdomadaires dans la dynamiques de la ville, « enjeux du développement durable »*, cas d'Arris, Ichemoul, Timgad, Mémoire de magister, université Hadj Lakhder de Batna, 2010 /2011, p70.



Une photo qui représente un groupe de femmes qui se réunissent chez une des vendeuses et se détendent entre elles en abordant de divers sujets.

Ce marché est non seulement un lieu de rencontre et de sociabilité, mais c'est aussi un lieu de fixation de rendez-vous entre les habitantes d'Ait Atelli. C'est ici que les femmes décident de se déplacer en groupe vers des places précises ; elles se donnent rendez-vous au marché pour aller au hammam (bain thermal) ou bien à des lieux saints et organisent une journée durant laquelle elles se déplacent ; louent un fourgon et chacune d'entre elles payent sa place. A l'exemple du groupe de femmes que nous avons observé lorsqu'elles se fixent un rendez-vous pour aller vers Azrou n Tehor un vendredi au mois d'août, et les deux femmes qui se parlaient sur le rendez vous qu'elles ont pris pour aller au hammam de Bouira. D'après ce que nous avons constaté chez les femmes qui se déplacent vers ces places sont de différents âges. Et des journées pour aller au champ pour s'entraider ; ce cas est très fréquent durant la période de récolte d'olives. Il est fréquent aussi chez ces femmes d'observer des rendez-vous du genre de faire une visite à un malade et aller présenter leurs condoléances lors d'un décès. C'est aussi une occasion aux couples de se voir en cachette. A l'exemple d'une des filles qui s'est mariée avec un des commerçants après une longue histoire d'amour entre eux ; elle se faisait donc les prétextes pour sortir au marché du village. Ces femmes, une fois au marché, se rendent dans une place qui leur était interdit dans un temps passé. Elles préfèrent sortir en groupe que de se déplacer seules. En effet, lorsqu'une femme se déplace seule au champ ou à n'importe quelle autre place se voyait mal aux yeux des autres, comme nous dit Na Baya : *«Quand je me suis mariée ici, je ne*

savais pas du tout comment les choses se passent parce que je suis issue d'une famille algéroise, alors je me déplaçais seule dans le village et au champ, je ramène avec moi mes petits enfants et des chiens pour ne pas avoir peur. Cependant les habitants du village parlaient de moi et disent que ce n'est pas faisable de se déplacer seule et que je dois me déplacer en groupe ce qu'ils appellent tiwizi. ».

Au marché du village, les femmes se déplacent en groupe, et c'est ce que nous ont affirmé les clientes enquêtées :

Fazia : *« quand je viens au marché je viens généralement seule parce que j'habite un peu loin de la place du marché. Mais lorsque je repars à la maison je suis généralement accompagnée de mes voisines. Mais j'aurai aimé avoir un groupe avec lequel je me déplace toujours. »*

Skoura : *« lorsque je viens au marché j'aime toujours être accompagnée. Dés fois je viens avec mes voisines et d'autres fois avec ma belle-mère. D'ailleurs, je viens rarement seule. »*

Roza : *«durant les journées du marché, je sors avec mes voisines. On accompagne nos enfants à l'école et c'est une occasion de se rendre au marché.»*

Le souk est aussi une place de réunion des femmes. Elles se parlent des affaires qui les associent. Elles réservent une place loin des regards pour parler discrètement. Elles règlent leurs problèmes, se prêtent de l'argent, règlent leurs endettements, c'est exemple des deux femmes qui ont réglé leurs problèmes en se réservant une place loin des yeux des autres. C'est ce qu'Hanoteau et Letourneux ont pu observer dans le marché des hommes dans la Kabylie traditionnelle en écrivant : *« c'est là, enfin que dans ses conversations intimes, il se tient au courant des affaires particulières, des bruits et des commérages de village ; et que réuni à des amis de sa tribu ou des tribus voisines ; il retrempe ses haines, ourdit des intrigues ou complot des projets de vengeance. »*¹⁴ Sur un autre plan, la rencontre au marché du village, est une occasion pour certaines femmes de chercher une femme à leurs fils et parfois, donc, elles font des demandes de mariages. C'est ce que décrit Raymond. Jamous sur la société berbère rifaine du Maroc : *« c'est là que les contacts sont*

¹⁴ A Hanoteau et A Letourneux, op.cit, p78.

*pris pour arranger les mariages. »*¹⁵ Dans le même ordre d'idée Alain Mahé écrit sur la société Kabyle traditionnelle : *« les marchés kabyles étaient lieu de multiples échanges de biens, de mots et de femmes (on y concoctait les mariages politiques). »*¹⁶, Lorsqu'une femme voit une jeune fille qui lui plaît elle observe ses comportements ; elle se renseigne sur sa famille ensuite elle la demande au mariage pour son fils ou pour son frère...etc. Exemple des femmes qui s'assoient sur les bancs des trottoirs et regarde les jeunes filles et s'informe sur elles.

2-La fonction culturelle du marché :

Le souk est un lieu où se tissent les relations entre les individus et persistent les pratiques et coutumes traditionnelles. C'est ici que se transmet le savoir-faire selon les principes et les coutumes régionales. C'est ce qu'a noté KH. Zeghich, par exemple, sur la société berbère Chaouia : *« le souk a ainsi un caractère culturel qui s'opère à travers les lieux d'échanges de tradition, son caractère traditionnel qui garde l'identité de la région. »*¹⁷ Chaque région kabyle a des traditions et coutumes qui la distinguent des autres régions. Et elles se transmettent dans divers espaces et milieux.

Au marché d'Ait Atelli la tradition se transmet de différentes manières. Au souk, des commerçants qui exposent des produits traditionnels (robe kabyle, bijoux, burnous, huile d'olive, poterie, herbes et plantes...etc.) pour garder l'identité et la culture de la région. C'est ce que nous affirme le vendeur de robes kabyles :

« J'ai choisi de vendre les robes kabyles parce que je voyais ma mère les confectionnées et elle a beaucoup de clientes ; en plus du revenu qui y est en ce métier, c'est un moyen de garder la tradition kabyle et d'exposer notre produit dans d'autres régions. »

¹⁵ Raymond . Jamous, *Honneur et baraka, les structures sociales traditionnelles dans le rif*, La Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1981, p22.

¹⁶ Alain Mahé, op.cit, p36.

¹⁷ Kh Zeghich., op cit, p 289.



Une photo qui représente la présence de la robe kabyle et la tradition de la région dans le marché de village d'Ait Atelli.



Une photo qui représente la présence des commerçantes femmes au marché d'Ait Atelli.



La disponibilité de divers herbes et plante utilisés par nos ancêtres contre certaines maladies incurables.

En ce lieu, les clientes s'échangent de savoir et de savoir-faire à travers leurs discussions l'une conseille l'autre et se donne des recettes de cuisines traditionnelles et des remèdes à travers des plantes et herbes médicinales. Elles y apprennent à tisser les vêtements et tapis traditionnels (modèles de robes kabyles, burnous, azeta...), à faire de la poterie et des produits de beauté naturelle (Tazoult ou bien lkhoul)...etc. qui Ainsi, Il y a beaucoup de femmes au village Ait Atelli qui s'intéressent aux modèles de robes kabyles qui se vendent au marché.

A El Mezdad, certaines femmes se donnent rendez-vous pour recevoir et faire des commandes entre elles. Dans ce village la vente des plats traditionnels (couscous, sfendj (crêpes), acheppadh,...etc.) est très répandu. Certaines de ces femmes fréquentent ce marché régulièrement ; la raison est beaucoup plus de recevoir des commandes que de faire des achats. Fazia nous dit à ce propos : *« je viens au marché pour acheter ce qui me manque à la maison. Mais je viens généralement pour recevoir des commandes et récupérer mon argent des femmes avec qui j'ai des rendez-vous. »*

Ce cas est aussi fréquent chez les femmes qui font de la couture. Elles viennent au marché pour remettre à leurs clientes leurs commandes (robes, foudha, vêtements à recoudre, plats...) et récupérer leurs argents. A ce propos, Fatima témoigne: *«je ne viens pas chaque jour au marché, mais quand je viens c'est pour remettre les commandes à quelques commerçants et clientes, ainsi que de récupérer l'argent que je leur doit. »*

Les habitantes du village d'Ait Atelli trouvent plusieurs raisons pour sortir au marché. Parmi elles, celles qui viennent pour qu'elles récupèrent leurs enfants de l'école. C'est ce que nous avons d'ailleurs observé où beaucoup de femmes fréquentent le marché durant l'heure de la rentrée à l'école, à huit heures, et la sortie des élèves, à midi. D'autres femmes sortent au marché lorsqu'elles ont besoin de ~~pour~~ retirer de l'argent de l'agence postale du village et quelques-unes pour faire une visite médicale au dispensaire. En plus de celles que nous venons de citer, se trouvent celles qui s'y rendent dans le but de recevoir ou remettre des commandes. Pour quelques vieilles femmes, être au marché du village, c'est une opportunité de procurer un moment de détente. C'est le cas de Na l'Djouher qui nous dit :

« Je ne viens pas au marché pour acheter ce qui manque à la maison ; c'est mes neveux qui l'achètent. Mais je viens juste pour me détendre et rencontrer mes proches. »

La sortie au marché du village est une habitude de chacune de ces femmes. Elles le considèrent comme un lieu de distraction. Certaines prennent ce marché comme un moyen de fuir et d'oublier des problèmes, comme nous ont dit certaines d'entre elles :

Na Baya : *«ce marché n'est pas seulement un lieu où se fait les transactions, mais c'est un lieu de distraction. C'est un moyen de se libérer et d'oublier nos problèmes ; c'est le grain de beauté de ce village. »*

Roza : *«même si je me déplace vers d'autre marché comme celui de Tizi Rached qui est mieux que celui-ci en diversité de produits et de qualité, mais celui-là a vraiment un rôle dans notre village. C'est un lieu qui nous réunit. Chacune d'entre nous s'est mariée dans différents villages et régions et c'est ici qu'on se réunit et on s'échange de nos nouvelles. C'est ici que je ne me sens pas seule et étrangère du village. D'ailleurs moi, je n'imagine jamais Ait Atelli sans ce marché. »*

Conclusion :

Dans ce dernier chapitre qui est porté sur la dimension socioculturelle du marché villageois, nous avons consacré une partie sur la présence de la femme au marché du village. De là, nous avons constaté que le marché villageois de femmes n'est pas seulement un lieu de vente et d'achat mais un lieu de rendez-vous, de rencontre, de circulation d'informations, d'échange de nouvelles, de sociabilité, de détente, de réunion et un moyen d'exposer les savoir-faire à travers les produits de terroir et artisanaux fabriqués généralement par les femmes. Le marché du village Ait Atelli offre une occasion de rencontre des femmes autour des sujets et des intensions diverses.

Nous avons constaté que le marché d'Ait Atelli contribue dans la préservation de la culture et la coutume kabyle à travers les multiples pratiques qui se font en ce lieu à l'exemple de l'exposition de certains produits traditionnels.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Au cours de cette recherche, nous avons tenté de répondre à la problématique posée dans cette étude, tout en élargissant notre investigation sur l'organisation sociale et les mouvements associatifs du village d'Ait Atelli ainsi que la fonction socioculturelle et économique du marché de femmes de ce village.

Notre recherche se porte les résultats suivants :

Ce marché s'est installé depuis environ 1995. Il a débuté bien avant cette date, mais ce n'était pas en tant qu'un marché. Il y avait juste des trabendistes qui s'y rendent le jour dont ils sont disponibles. Les habitants d'Ait Atelli ont été contre la création d'un marché au cœur du village pour des raisons d'honneur et par crainte des transformations qui se produisent au village. Mais avec le nombre d'habitants qui augmente d'une année à une autre et l'installation du marché dans certains villages de la région, le souk a pris forme au village. Désormais, la place du village d'El Mezdad est réservée au marché les journées du dimanche et mercredi matin. Animé par des commerçants de différentes régions de l'Algérie et de la Kabylie et parfois même des femmes vendeuses d'origine du village d'Ait Atelli. Le Marché est aussi animé par des clientes qui sont d'origine du village, habitant dans le village ou en ville, ou celles mariées à des hommes de ce village ; aux clients du village d'Ait Atelli s'ajoutent des femmes des villages fréquentant ce marché, notamment en période de récolte des olives.

A travers cette étude nous avons constaté que le marché a un rôle très important dans la tribu d'Ath Irathen et particulièrement dans les villages qui la composent. Ait Atelli, l'un des villages de cette tribu, que nous avons pris comme exemple des marchés villageois fréquentés par des femmes à la présence des hommes. En effet, ces marchés contribuent dans le développement local de la région de Larbaa Nath Irathen en marquant un changement dans la sphère économique et sociale, tout en diversifiant les produits exposés du traditionnel au moderne ainsi que les modes d'échange. Ce genre de marchés villageois, à l'instar du marché du village Ait Atelli facilite à la femme de marquer sa présence et de s'approprier d'un espace public féminin. Ce qui a engendré une nouvelle forme d'organisation sociale et spatiale dans la vie villageoise ; notamment la mixité au milieu du souk.

Ainsi la dimension culturelle du marché, reste entre autres la continuité de la tradition villageoise. Cette tradition est stimulée à travers la marchandise constituée des produits de tradition (bijoux, vêtements, récolte, tissage...) Le marché du village d'Ait Atelli

Conclusion générale :

permet aux femmes de toutes les catégories sociales et de tout âge de se rencontrer et d'échanger des objets entre amis aussi des discussions et des savoir-faire. C'est ce marché où les jeunes femmes apprennent des vieilles au sujet des pratiques sociales, des plats, des recettes médicinales,...

Au village d'Ait Atelli, les femmes villageoises se font plus d'une raisons afin de sortir au marché. Pour la majorité d'entre elles, ce marché est le lieu qui les rassemble. C'est un espace qui réunit ces femmes autour des raisons diverses : échanges commerciaux, mariage, échange de nouvelles.... En somme, c'est un lieu de rencontre, de distraction et d'apprentissage pour les femmes du village.

Le comité de village reste toujours veiller sur l'organisation et le bon fonctionnement du marché, et cela, à travers le contrôle et la sécurité qu'assurent ses membres dont le champêtre.

Le souk d'El Mezdad est un moyen de satisfaire les besoins économiques de la communauté villageoise d'Ait Atelli et ce à travers les divers produits du marché et les modes de paiement utilisés (argents, crédit, troc...).

La fonction socioculturelle de ce marché se résume en la transmission des biens symboliques et de la tradition kabyle ainsi que la sauvegarde des liens sociaux et les aspects sociaux de la région d'Ath Irathen entre ces femmes.

En somme, le Marché du village Ait Atelli, représente un espace public villageois, approprié par les femmes du village et même d'ailleurs dont les fonctions sont multiples : sociales, économiques et culturelles. En effet ce marché contribue dans la Préservation du patrimoine et la continuité de la tradition.

la bibliographie

La bibliographie :

Ouvrage et articles

- Bazzoli Laure et Dutraive véronique, *La Conception institutionnaliste du marché comme construction sociale : une économie politique des institutions*, Centre Walras, Lyon, octobre 2004.
- Bessah Titem, « Jeunesse, tajmaat et association en Kabylie aujourd'hui : cas d'Ath idjer » *Insaniyat*, juillet –décembre 2014.
- Bidart Claire, sociabilité et action collective, *Revue française de sociologie*, édition du CNRS, octobre-decembre 1988.
- Bourdieu Pierre, *La Domination masculine*, Seuil, Paris, 1998.
- Bourdieu Pierre, *Esquisse d'une théorie de la pratique, précédé de trois études d'ethnologie kabyle*, Seuil, Paris, 2000
- Clerc Denis et Piriou Jean-Paul, *Lexique des sciences économiques et sociales*, 9eme Edition, la Découverte, Paris, 2011.
- Cochoy Franck, *Un lien marchand, comment le marché fait société ?*, PUM, Toulouse, octobre, 2012
- Cote Marc, *Pays, paysages, paysans d'Algérie*, Média-plus, Constantine, 2008.
- Dahmani Mohammed, *Atlas économique et social de la grande Kabylie*, OPU, Alger, 1990.
- François Pierre, *Sociologie des marchés*, Armand colin, Paris, 2008.
- Goichon A-M, *La vie féminine au Mزاب, étude e sociologie musulmane*, Librairie orientale Paul Guenther, Paris, 1927
- Feraoun Mouloud, *Jours de Kabylie*, Talantikit, Bejaia, 2013.
- Geertz Clifford, *Le souk de Séfrou sur l'économie du Bazard*, Bouchéne, Paris, 2003
- Hadibi Mohand Akli, *Wedris : on la totale plénitude, approche socio-anthropologique d'un lieu saint en Kabylie*, Ziriyab, Alger, 2002.
- Hanoteau A Letourneux A, *La Kabylie et les coutumes kabyles*, tome 1, Challamel, Paris, 1873.
- Hanoteau A et Letourneux A, *La Kabylie et les coutumes kabyles*, tome2, Bouchéne, Paris, 2003.
- Jamous Raymond, *Honneur et baraka, les structures sociales traditionnels dans le rif*, la maison des sciences de l'Homme, Paris, 1981.
- Liorel Jules, *La Kabylie du Djurdjura, administration de la Kabylie*, Challamel, Paris, 1893.
- Mahé Alain, *Histoire de la grande Kabylie, XIX-XXème siècle : anthropologie historique du lien social dans la communauté villageoise*, Bouchéne, Paris, 2001.
- Polanyi Carle, *La grande transformation*, Gallimard, 1944.
- Servier Jean, *Traditions et civilisation berbères*, Du Rocher, Monaco, 1985
- Smith Adam, *Recherches sur le nature et les causes de la richesse des nations*, livre 1, chapitre2, kircaldy en ecosse, 1776.
- Steiner Philippe, « Marché, transaction et liens sociaux : l'approche de la sociologie économique », *Revisat de Sociologia*, V 20, N° 42: 111-119 JUN. 2012.

La bibliographie :

- Testart A, « *Echange marchand échange non marchand* », *Revue française de sociologie*, 2001.
- Wolff Jacques, *Sociologie économique, 2-sociologie de la décision économique*, Edition Cujas, Paris, 1973.

Mémoire:

- Aliouane Nadia, *Le marché de femmes au village de Taourirt Mokrane en Kabylie : approche ethnographique*, Mémoire de magister, UMMTO, 2017.
- Guerrab Saliha et Ibouasmene Fatma, *L'insertion des femmes kabyles diplômées dans le marché du travail rémunéré : cas de femmes diplômées dans le village d'Akendjour*, Mémoire de master en sociologie du développement social, UMMTO Tizi-Ouzou, 2014/2015.
- Silahdi Karima, *Le lien social et religieux à l'épreuve du changement : cas de Tawrirt Menguelette dans le Djurdjura*, Mémoire de Magistère, UMMTO, 2012.
- Toubal R & Toubal DJ, *Le marché des femmes de la zaouïa de Sidi Mansour (Timizart), étude ethnographique*, Mémoire de licence, UMMTO, 2009.

Dictionnaires et Encyclopédie

- Akoun André Ansart Pierre, *Dictionnaire de la sociologie*, robert, Seuil, Paris, 1999.
- Baron (Le) Frédéric, *Les 300 mots de la sociologie*, Dunod, Paris, 2014.
- Bianquis Th. et. Guichard P, « Suk », encyclopédie de l'islam, nouvelle Edition, tome IX, SAN, SZE ED, Leiden, Brill, 1998
- Lacoste Dujardin Camille, *Dictionnaire de la culture berbère en Kabylie*, la Découverte, Paris 2005.
- Lucas Georges et al. *Dictionnaire petit Larousse en couleurs*, Librairie Larousse, France, mai 1980.

Les annexes

Le guide d'entretiens

Guide d'entretiens :

Les questions posées aux commerçants :

1. Sexe : homme ☐ femme ☐
2. Age : ☐
3. Village ou région d'appartenance :
4. Situation familiale : célibataire, marié(e), divorcé (e), veuf (Ve).
5. Depuis quand vous exercez ce travail dans ce marché ?
6. Est-ce que le commerce est une tradition familiale ? si oui racontez nous ?
7. Est-ce que vous avez choisi cette activité par votre désir ? Oui ☐ non ☐
8. -Justifiez votre réponse
9. Est-ce que c'est un commerce personnel, familial ou bien associé ?
10. Est-ce que vous êtes réguliers ou permanent au Marché d'Ait Atelli ?
11. Est-ce que vous faites le marché dans d'autres villages ?ou ? comment ?
12. Racontez nous comment vous êtes organisés pour venir dans ce marché du village ?
13. Pourquoi vous avez choisi ce village pour vendre votre marchandise ?
14. Est-ce qu'il y a un organisateur pour ce marché ?
15. Payez-vous lemkas? si oui, combien ? et comment ?
16. Combien d'heures durent votre activité dans ce marché (heure d'arrivée et l'heure de retour)? Est-ce que c'est suffisant ou pas ?
17. Est-ce que vous pouvez satisfaire les besoins des clients ?
18. Est ce que vous vendez des produits de traditions ?quel est l'intérêt en cela ?
19. Quel sont les produits les plus demandés ?
20. Est-ce que l'achat se fait par commande ?
21. Est-ce que vous avez votre propre clientèle ? si oui combien ?
22. Comment est la relation avec vos clients ?
23. Ce travail est-il votre source de vie ?
24. Quels sont les moments où le marché du village est plus important et vous vendez plus de votre marchandise ?
25. Comment se font les modes de paiement ? directe ou par crédit ?
26. Est-ce que vous voyez une différence entre ce marché et les marchés que vous fréquentez ? racontez !
27. Ya t-il de la concurrence entre vous et les autres marchands ?
28. Préférez-vous avoir des clients homme ou femme? pourquoi ?
29. Quand vous venez dans ce marché, est-ce que vous demandez l'autorisation du comité de village ou de la mairie ?
30. Ya t-il des règles qui déterminent la fonction de ce marché ?

2-Question posées aux clientes :

1. Age :
2. Situation familial : célibataire, mariée, divorcé, veuve.
3. Combien d'enfants avez-vous ?
4. Village d'appartenance :
5. Est-ce que vous êtes régulière dans ce marché?
6. Pourquoi vous fréquentez ce marché ?
7. Comment vous venez à ce marché ? seule, accompagnée, en groupe, en famille ?
8. Depuis quand vous fréquentez ce marché ? racontez ?
9. Qu'en pensez-vous des prix ? raisonnables ou pas ?
10. Est-ce que la marchandise est de bonne ou mauvaise qualité ?
11. Quels sont les produits que vous achetez ? (souvent/rarement)
12. Préférez vous acheter un produit chez un commerçant et pas un autre, malgré qu'ils ont le même produit et au même prix ?pourquoi ?
13. Quels sont vos marchands de préférences ou réguliers ? pourquoi ce choix ?
14. Est-ce que ça vous est arrivé de prendre un produit sans l'avoir payé ? Comment ?
15. Est-ce que vous achetez sur place ou par commande ?
16. Votre mode de paiement. Sur place ou par crédit ? racontez ?
17. Comment allez vous faire s'il ya un arrêt de ce marché ?
18. Est-ce que vous fréquentez d'autres marchés ? si oui pour quelle raison ?
19. C'est quoi les différences entre ce marché et d'autres marchés que vous fréquentez ?
20. Est-ce que vous faites le marché pour vous ou pour d'autres ? Si pour les autres ; pour qui et pourquoi ?
21. Est-ce que votre mari s'oppose pour faire le marché? pourquoi?
22. Qui vous donne l'argent pour aller au marché?

3-Questions posées aux membres du comité de village :

- 1- quel est votre âge ?
- 2- Quel est votre situation sociale ? Marié ? combien d'enfants ?
- 3- quel est votre Profession ?
- 4- quel est votre niveau d'instruction ?
- 5- Depuis quand vous êtes membre du comité de ce village ?
- 6- Comment vous êtes désignés dans le comité de village ?
- 7- Quel est votre rôle dans le comité de village ?
- 8- Quelles places détenez-vous au comité de village ?
- 9- Est-ce que vous contrôlez le fonctionnement du marché ?
- 10- A qui était l'idée de créer un marché au cœur de ce village ? comment ? pourquoi ?
- 11- L'existence de ce marché remonte à combien de temps ?
- 12- Est-ce que son fonctionnement était arrêté à un moment donné ? si c'est oui pourquoi et comment il a repris son fonctionnement ?
- 13- Par rapport à quoi vous avez organisé ce marché les dimanches et mercredis ?
- 14- pourquoi ça ne dure que quatre heures ?
- 15- Pourquoi la majorité des clients sont des femmes ?
- 16- Est-ce que vous autorisez à tous les commerçants d'entrer au village ou non ? comment ? et pourquoi ?
- 17- Pour quelle raison vous prenez lmeks des commerçants ? et vous faites quoi avec ?
- 18- A quelle somme évalue ce lmeks pour chaque commerçant ?
- 19- Vous ramassez la valeur de combien pour chaque jour du marché ?
- 20- Est-ce que vous avez des qanoun (ou un règlement intérieur) qui gèrent l'organisation du marché ? Si oui, quels sont ? est-ce qu'ils sont écrits ? Depuis quand ils existent ?
- 21- Est-ce que vous sanctionnez des gens pour ce marché ? si Oui : sur quoi ? et comment ? Vous nous donnez un exemple.

Les entretiens

Les entretiens :

a-Entretien avec un des commerçants :

- 1- j'ai soixante ans.
- 2- je suis d'origine de fréha plus exactement d'el qahra.
- 3- je suis marié et j'ai des enfants, ce garçon là qui m'accompagne et mon fils.
- 4- j'ai commencé à travailler dans le commerce depuis 35 ans et c'est depuis cette période que je m'installé a ce village, autant que trabendiste, j'étais le premier à m'installer ici, et petit à petit d'autres commerçants venaient et c'est de cette façon que ce marché à pris forme.
- 5- oui, le commerce est une tradition familiale et d'ailleurs mes enfants sont eux aussi des commerçants.
- 6- non, je n'avais pas choisie ce métier par mon propre désir, c'es le destin, sinon si c'était à moi de choisir j'aurai aimé avoir un poste de travail dans une société, ou être médecin ou enseignant.
- 7- au début c'était un commerce familial mais après que mes enfants ont grandis en travaillent ensemble, et maintenant nous avons des magasins à MEKLA, lorsque je me déplace moi et mon petit fils vers d'autres régions mes autres enfants reste aux magasins.
- 8- non, je suis permanent, je viens juste les dimanches, et parfois je m'absente un bon moment parce que j'aime changer de temps à autre parce que la routine me fatigue. mais je retourne toujours au place que je m'installe.
- 9- oui, je fais le commerce dans d'autres régions, comme ait frah les vendredis ; eux aussi ont un bon marché, djemaa n saridj, taourirt mokrane les mercredis..., et c'est de la même façon que je m'installe ici je travail chez eux, avec une petite différence dans la somme de Lmeks par exemple...mais sinon l'organisation, la clientèle, la place du marché qui est pratiquement sur une rue carrossable.
- 10- je suis habitué à venir a ce marché, j'étais organisé depuis longtemps de cette manière, je choisie les journées durant lesquelles s'organise un marché et je choisie la place sur laquels j'ai beaucoup de clientèle.
- 11- j'ai choisie ce village parce que je le fréquenté depuis longtemps, et ici j'ai une clientèle fidèle, aussi je suis habituer de venir ici.
- 12- oui, le champêtre du village fait des tours au marché, mais il n y a pas assez de règlements qui détermine son fonctionnement..
- 13- oui, je paye Lmeks de 100 da la demi-journée. le champêtre passe sur chaque commerçant à la fin du marché et nous on lui donne la somme de lmeks et lorsqu'un de nous na rien vendus il ne lui demande rien.
- 14- le marché dure quatre heures, de huit heure à midi, et durant les journées où il y'a un décès au village on range notre marchandise à onze heures. oui, c'est suffisant parce que le marché se fait les mâtinés « souk d svah », et les après midi je me déplace pour acheter la marchandise qui manque.
- 15- pour se qui est de satisfaire les besoins quotidiens des clientes je fais le maximum que je peux.

Les entretiens :

- 16- oui, je vends des produits de tradition ; les robes kabyles et l'foudha. l'intérêt en cela est de gardé la tradition kabyle et aussi de satisfaire les besoins des clientes notamment les vieilles dames.
- 17- le produit le plus demandé est l'foudha et les robes kabyles mais durant l'été je vends plus les couvertures et ce qui concerne les cadeaux de la mariée.
- 18- l'achat dépend de ce que la cliente demande, si c'est disponible elle l'achète sur place si non elle le commande.
- 19- oui, j'ai ma propre clientèle, il y'a parmi elle celle qui sont depuis mes 35 ans d'activité en ce village.
- 20- oui, le commerce est ma source de vie, c'est vrai que je travail beaucoup plus à travers les régions mais j'ai des magasins.
- 21- le mode de paiement se fait de différente manière, des fois le paiement se fait directement avec de l'argent et d'autre fois par crédit parce que un commerçant ne peut pas avoir de la clientèle sans faire du crédit, et des fois même je fais de l'échange, quand une femme à besoin d'acheter un truc qu'il lui manque elle me ramène une robe ou des litres d'huile et moi je lui fais de l'échange selon la somme du produit échangé.
- 22- pour la concurrence, c'est tout a fait normal qu'il y est de la concurrence, c'est un marché, chacun de nous essaye d'avoir un maximum de clientèle. après tout c'est notre source de vie.
- 23- sincèrement, en ce qui est des clientes je préfère des clientes. déjà tous ce que je vends est des produits de femmes, en plus les hommes n'aiment pas acheter ces choses.
- 24- non, je ne demande l'autorisation de personne, ni da la mairie ni du comité de village, il suffit juste d'être sérieux.
- 25- oui, il y a des règles qui déterminent la fonction de ce marché, mais pas assez de règles. déjà il y a lemks qui est une obligation de chaque commerçant à part ceux qui sont d'origine de ce village ; car ils s'installent dans leurs territoires. et de s'installer à 8heure et ranger la marchandise à midi et de ne pas dépasser 13h au marché.

b-entretien avec na baya une cliente du village :

- 1- j'ai 62 ans.
- 2- je suis veuve depuis trois ans.
- 3- j'ai douze enfants ; 6 filles et 6 garçons, et j'ai des autres qui sont mort en leurs enfances.
- 4- je suis d'origine d'Ait Atelli mais ma famille habité à Alger.
- 5- non, je ne suis pas régulière, je ne viens pas tout les jours.
- 6- c'est sure je viens pour acheter ceux qui me manque, et me détendre, je rencontre mes voisins, ma famille et mes amies.
- 7- des fois je viens seule, lorsque je n'ai pas trop d'achats, mais au moment que j'achète trop de chose je viens en famille, je ramène mes filles avec moi pour m'aidé dans les commissions et surtout lorsque je décide de leurs acheté des trucs, j'aime qu'elles choisissent ceux qu'elles veulent.

Les entretiens :

- 8- j viens dans ce marché depuis le décès de mon marie, lorsqu'il était vivant il m'interdit de sortir au marché et il ne me donné pas d'argent, je ne vais pas vous mentir il était un avare.
- 9- pour ce qui est des prix, tout produit à son prix on peut acheter selon nos capacités, les prix sont raisonnables et parfois il y a des soldes et des occasions à ne pas rater il y a des commerçants qui ramènent des produits moins chers que les autres marchés.
- 10- qu'est ce que vous voulez que je vous dis, la marchandise dépend des journées durant lesquelles elle se vend, parfois de la bonne qualité et parfois quelques commerçants de légumes ramènent des déchets. la qualité dépend de l'argent qu'on a.
- 11- le produit que j'achète le plus est les légumes et produits alimentaire.
- 12- oui, je préfère certains commerçants sur d'autres, déjà je regarde d'abord le comportement des commerçants avec leurs clientes, parce que le respect compte dans le marché et comme le proverbe dit : « le client est roi », non mes sincèrement je vais lui donné mon argent et il ne va pas me respecter ! ça ne va pas ou quoi ?! et aussi je choisie les commerçants qui sont d'origine de mon village, parce que c'est pas bien d'acheter chez un autre commerçant et celui de mon village je le laisse, c'est moche de faire cela.
- 13- non, je n'ai jamais essayé de pendre un produit sans le payé, parce que je ne suis pas habitué à faire du crédit.
- 14- si je trouve ceux qui me plait je l'achète sur place sinon je fais ni commande ni rien.
- 15- ah non quand j'achète un truc je le paye sur place, je n'aime pas faire du crédit.
- 16- comment je vais faire ?! je ne sais pas peut être que je vais faire mes achats en ville ou dans d'autre marché, mais j'aimerais bien qu'il ne s'arrête pas parce que les femmes du village se réunis ici et le considère comme un lieu de distraction, c'est le grain de beauté du village. le village va nous paraitre moche.
- 17- oui, je me déplacer vers d'autre marché, celui de tizi rached par exemple, qui est l'un des meilleurs marchés de la région, c'est vraiment bien de fréquenté ce type de marché, c'est un marché mixte et on trouve tous ce dont une personne a besoin, c'est diversifié de produits et tu peux acheter à différent prix, il y a le tous dedans

- 18- maintenant je fais des achats que pour moi et mes filles qui sont toujours avec moi à la maison et d'ailleurs elle m'accompagne quand je leurs achète des trucs. avant j'achetai pour mes enfants mariés de l'alimentation, chacun d'entre eux je lui remplie ses sachets mais plus maintenant. maintenant je les ai donné comme cadeaux à leurs femmes (en rigolant) et chacun d'entre eux habite seule.

- 19- oui, lorsqu'il était vivant il m'interdit de sortir au marché, il n'aime pas sortir son argent de sa poche, il ne me donné pas l'argent ; c'était un avare.

- 20- dieu merci (hamdullah), maintenant j'ai une paie mensuelle, celle de mon marie ath yarhem rebbi. et je là gère comme je veux.

Les entretiens :

C-L'entretien avec le champêtre du village :

- 1- j'ai 62ans
- 2- je suis marié, j'ai 6enfants, 2 filles et 4 garçons.
- 3- je suis un retraité, je travaillé en menuiserie.
- 4- mon niveau d'instruction est CEM.
- 5- je travaillé au village depuis maintenant six ans.
- 6- les habitants me voyer toujours au village et je n'avais jamais us de problème avec personne, il voyer mon comportement, ensuite il m'en proposé d'adhérer au comité et j'ai accepté.
- 7- mon rôle dans le comité du village est de contrôler le bon fonctionnement du village et son organisation.
- 8- je travail comme champêtre du village.
- 9- oui, évidemment, c'est mon travail après tous c'est mon travail, je contrôle la fonction du marché et la sécurité de toutes les personnes qui le fréquentent ainsi que le travail des commerçants et le paiement de lmeks.
- 10- sincèrement, je ne sais pas mais peut être c'était l'idée des habitants ou les commerçants et la chose dont je suis sûre est que le but de créer ce marché était d'aboutir aux besoins des habitantes à savoir qu'il y a des femmes veuves, divorcées, célibataires et celles qui ont des maries qui travaillent loin de chez eux.
- 11- cela fait longtemps depuis que ce marché existé mais pour vous dire la date exacte je ne sais pas, parce que je me suis adhérer membre au comité du village récemment.
- 12- ce marché n'a jamais était arrêté depuis son commencement.
- 13- ce marché a était organiser les dimanches et mercredis peut être par rapport à la disponibilité des commerçants.
- 14- ça ne dure que quatre heure parce que les marchés s'organisent généralement les matinées, et c'est suffisant.
- 15- la majorité des clients sont des femmes parce que c'est par rapport à elles que ce marché a était créer.
- 16- oui tous les commerçants peuvent entrés au village, à condition qu'ils soient sérieux et payent lmeks. et si je vois par exemple quelqu'un qui ne se comporte pas d'une façon respectueuse je lui demande directement de ramasser ses bagages et de partir.
- 17- lmeks, est l'équivalent de la place sur laquelle s'installent les commerçants et on l'utilisé avant dans des travaux concernant le village mais plus maintenant, car je le garde comme paie mensuelle de mon travail ou village.
- 18- 100 da chaque commerçant sauf ceux d'origine du village qui ne payent rien
- 19- tous dépend du nombre de commerçants qui s'installent, parfois 1000 da et d'autre fois moins ou plus.
- 20- non y a pas vraiment de règlements d'ailleurs ils ne l'ont même pas écrit sauf lmeks et les jours de marché qui sont fixer et bien sure le comportement des commerçants et les amendes à payer lors d'un vole ou un comportement inacceptable au village soit du commerçant ou de la cliente. en plus de l'heure durant le marché commence et se termine.

Les entretiens :

21- oui, on sanctionne des gens, des fois sur les comportements d'autre sur les voles et parfois si le crédit n'a pas était payer on fait aussi notre travail, soit en payant les amendes (lextiya) ou en faisant des avertissements.

Résumé en langue amazigh

Ssuq ney ameznaz, d adeg deg anda ttemlilin iregazen akken adayen ayen ixuṣṣen ixamen-nsen, ama d ayen ara ččen ney ayen ara lessen, tikwal ula d lmal. Adeg aki keččem-n-t ala iregazen ma tilawin yettuḥarem fell-asent ad ədin-t deg imukan yettwaxedmen i iregazen ama d ssuq, d leqahwa, tajmaet...

aṭas n yimusnawen I inudan yef tmsalt agi n lewaq gar-asen: pierre bordieu, l hanoteau akud l letourneux...yef tmurt n leqvayel, di tmurt n lmaroc yella clifford geertz; d acu kan ssuq n tudrin ur yelli ara win I tixedmen ala dya win n tlawin ala kraḍ n les memoires di tsedawit n mouloud mameri. Gef waya nextar anenadi yef ssuq n telawin id-izegan di tudrin, nedmad taddart nat Atelli d amdya i unadi agi ney n lmaster. At Atelli d taddart ger tudrin n leqbayel id-izegan di ləarc nat iraten yettewaxedm s dixel-is ssuq deg umekan iseman “lemzdad”, aṭas n yimeznuzay ney akken id-as-qqaren s tefransist “les commerçants” id yettassen s wayen ara zenzen ama d lexdra, leqc, ijeqḍuren ney leḥwal seg yal taddart d tmura, ssuq agi dtilawin id-t-iemren gar-asent timyarın, tuḡal, tidak izewḡen, tilmezyin, timewurab. Tilawin agi leḥunt yer ssuq agi akken adayent ayen ixuṣṣen ixamen nsen ala dya tid ur nesəi ara iregazen ney xedmen deg tmura ibaəeden.

Deqs n telawin i wumi yuḡal wadeg agi d tanumi, deg wussan aki n ssuq id yettassen d acer d ahad id-tt-ksant lexiq yef wulawen-nsent, zzerant timdukul-nsent d tewacult nsent, ttaḡewent-d tamusni yer temyarın yef leəwayed n zikk (lemakla, leqec, dwa n leḥcawec d wayen niḍen), eg adeg agi id-ttefyen issalen id iḍeran di tmurt d wid n taddart, dya d agi i-ttemeyttak-nt telawin ttiəad akken ad ruḥen-t ad arezun-t yef umuḍin, yer temdalt, d lexla.

Adeg agi yetteḥarab yef leəwayed d temusni n leqbayel. Degs itettezririg temusni d laəwayed n tmurt.

Résumé en arabe

يعتبر السوق حيز تلاقي بائعوا السلع أو الخدمات مع مشتريها أو متطلبات الزبائن أين يتحدد السعر المعين للبضاعة كما أنه مركز التقاء وجهات النظر بين البائع والمشتري سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي و هذا الحيز يمكن ان يكون في الإقليم المدينة الحي أو القرية.و من خلال دراستنا للسوق اخترنا ان تكون الدراسة منحصرة حول السوق القروي القبائلي و ذلك لنقص الدراسات حول هذا الموضوع و فقر المعلومات والمراجع في المكتبة الجامعية لمولود معمري فعلى الرغم من تناول بعض العلماء و المفكرين الاجتماعيين و الاقتصاديين لموضوع السوق بصفة عامة الا انهم لم يدرسوا السوق القروي بصفة خاصة و للبحث حول هذا الموضوع قمنا بدراسة استطلاعية لاحدى القرى الريفية "ايت اعطلي" التابعة لدائرة الاربعاء نايت ايراثن و التي تبعد عنها ب 3 كلم و عن ولاية الام تيزي وزو تبعد ب 27 كلم.

اذ يعرف السوق القروي في منطقة القبائل فضاء منحصر فيه الجنس الذكوري بحيث يقوم على مبدأ " الشرف" و فضاء "الحرمة" الذي هو خاص بالرجل الذي لا يتسنى لاي غريب ان يدخل اليه... لكن مع مرور الزمن و التغير الاجتماعي الذي طرا في البنية الاجتماعية اضبح السوق ليس حكرا على الرجال فقط و انما حتى لمرأة دور هام داخله و هذا ما استنتجناه في قرية "ايت اعطلي" اذ يخرج النساء من مختلف الاعمار كل يومي الاحد و الاربعاء من 8 صباحا الى 12 زوالا الى مكان يسمى "المزداد" اين تعرض السلع و البضائع لقتناء متطلبات الحياة و ممارسة التجارة كما انه مكان تبادل اطراف الحديث و اخبار القرية مع زيارة الاحباب اما التاجرون يقومون بعرض سلعتهم من مختلف الانواع (الملابس الاواني المنزلية الفضة الملابس التقليدية....) كل واحد منهم يسعى الى ربح الزبائن عن طريق تخفيض الاسعار و النوعية الجيدة للسلع مع الاحترام و حسن الاخلاق. و حتى ان لم تتوفر السلعة المطلوبة يقوم هذا الاخير باحضارها الاسبوع المقبل و في بعض الاحيان يكون هناك تبادل السلع بين البائع و المشتري و يسمى "تروك" مثلا امرأة تعطي للبائع لترا من الزيت و هو يعطي لها مقابل ذلك سروالا.

ولاجل السيولة الجيدة للسوق القروي في منطقة القبائل هناك رجل يسهر على حسن سيولة السوق يعين من طرف رئيس القرية و يسمى "الشونيطر" اذ وجد مخالفة لقواعد السوق سواء البائع او الزبونة سوف يتعرضون لعقوبة غرامية اضافة الى الاقصاء النهائي من السوق كما على البائعين دفع حقوق المكان الذي يعرضون فيها سلعتهم و الذي يسمى بالامازية " المكس" ب 100 دج تعطى للشمبطر و هو ياخذها كاجرة لعمله معادا التجار الاصليون للقرية فهم في ارضهم و لا يحق لهم الدفع.

يعد السوق القروي مؤسسة اجتماعية متعددة المهام لا تقتصر على المبادلات الاقتصادية المادية فحسب بل تتوسع الى اكثر من ذلك الى تبادلات رمزية (ثقافية اجتماعية اقتصادية)