

Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion
-Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-

The Second-Hand Market for used Furnitur
-A Case Study in the municipality of Hammadi - Boumerdes-

Lakhdar Asnami *	Université d'Alger 2 - Abou El Kacem Saàdallah (Algerie)	E-mail: lakhdarasnami@gmail.com
Karima Tachouaft	Université d'Alger 2 – Abou El Kacem Saàdallah (Algerie)	E-mail: tachouaftkarima@yahoo.fr

Résumé :

Cet article rend compte du marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* » implanté dans la commune de Hammadi wilaya de Boumerdes. Deux acteurs majeurs animent ce marché ; les marchands ambulants et les magasins de vente les marchands ambulants interviennent en amont du marché, au niveau de la collecte. Des produits dans les quartiers et les rues d'Alger pour alimenter les magasins de vente spécialisés dans ce type d'activité. Les résultats d'une étude qualitative montrent que les agents économiques, qui interviennent dans le marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion (usités)* », ont joué un rôle crucial dans la naissance du marché mais aussi les réseaux de relations sociales ont contribué à structurer et organiser le dit marché. C'est à travers des indicateurs tels que la circulation de l'information, la confiance et la coopération communautaire que se dévoile le rôle important du capital social. Nous soulignons que les marchands de meubles d'occasion de seconde main de Hammadi interagissent avec les réseaux de marchands des différentes régions d'Algérie. La force des liens d'amitié et de confiance ont favorisé la multiplication des alliances et des mariages, et a même permis aux nouveaux marchands de s'établir au sein du Marché de Hammadi grâce à leur atout social la « belle famille ». Ainsi, le rôle de la famille dans cette communauté de marchands est central, le père contribue à l'éducation de son enfant et transmet son savoir faire au futur commerçant. Pour appréhender ce phénomène social, l'étude a fait appel à la théorie de l'encastrement et des réseaux sociaux pour apporter des éléments de réponse à la question principale qui préoccupe les sociologues, soit « d'où viennent les marchés ? ».

Mots-clés : Marché, Marchands Ambulants de meubles usités, Marchants Sédentaires de meubles usités, Encastrement, Réseaux de relations Sociales

* L'Auteur Correspondant :

Abstract in English:

This paper gives an account of the second-hand market « Hammadi's Used Furniture », located in the municipality of Hammadi in the wilaya of Boumerdes. Two major actors drive this market: street vendors and retail shops. Street vendors operate upstream of the market, collecting products from neighborhoods and streets in Algiers to supply the retail shops that specialize in this type of activity. The results of a qualitative study show that the economic agents involved in the second-hand «Used Furniture » market played a crucial role in the emergence of the market. Social relationship networks also helped structure and organize said market. It is through indicators such as information circulation, trust and community cooperation that the importance of social capital becomes apparent. We emphasize that the second-hand furniture dealers of Hammadi interact with merchant networks from various regions of Algeria. The strength of these bonds of friendship and trust has fostered numerous alliances and marriages, and has even allowed new merchants to establish themselves within the Hammadi Market thanks to their social advantage: their extended family. Thus, the role of the family in this merchant community is central; the father contributes to the education of his child and passes on his know-how to the future merchant. To understand this social phenomenon, the study uses the theory of embeddedness and social networks to provide answers to the main question concerning sociologists which is: « Where do markets come from? »

Keywords: market, itinerant used-furniture vendors, sedentary used-furniture sellers, embeddedness, social relationship networks.

▪ **Introduction :**

En Algérie, le marché des meubles usités de la seconde main est fréquenté par une large population à la quête d'objets bon marché. Dans la commune de Hammadi -wilaya de Boumerdes- le marché des meubles d'occasion, et/ou de la seconde main illustre parfaitement cette activité, grâce aux produits exposés dans les locaux et sur les espaces extérieurs. Ce foisonnement d'activités commerciale a suscité une question importante, à savoir : Comment ces marchés ont émergé dans notre société ? L'intérêt d'une telle interrogation rend compte de l'origine du marché et tente d'identifier les différents acteurs qui veillent à la pérennité d'une telle activité.

Pour ce faire, un corpus théorique a été élaboré à partir de l'approche anthropo-économique de Karl Polanyi et celle du sociologue Mark Granovetter qui ont traité du concept de « l'encastrement », soit l'action économique fortement insérée dans les relations sociales, ou dans les réseaux sociaux.

L'enquête réalisée auprès des marchands ambulants, des marchands installés ainsi que des cadres de l'Assemblée Populaire Communale (APC) a permis de collecter des informations qualitatives et des histoires de vie fort intéressantes sur la création et l'évolution du marché. En d'autres termes, une « parole sociale » a été

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

donnée aux enquêtés qui n'ont pas hésité à faire valoir l'importance du marché et son essor économique continu.

▪ **La Problématique :**

Le « Souk » ou le marché de la seconde main « Meubles d'Occasion de Hammadi » est un champ d'activités commerciales enraciné dans un tissu social caractérisé par un réseau de liens familiaux et communautaires très fort, où se déploient la diffusion des savoir-faire et la reproduction des actions commerciales émanant de la solidarité des parents et des aînés au profit des plus jeunes. Ce sont ces « liens forts » fondés sur la confiance et la coopération communautaire qui garantissent la pérennité du marché et de ses commerçants.

Pour fructifier leur activité commerciale, les commerçants élargissent leur panel de relations en maintenant des « relations faibles » avec des acteurs extérieurs à leur communauté, soit des commis de l'administration, des intermédiaires détenant des informations sur des ventes aux enchères ou des commerçants résidents dans d'autres wilayas. Ces derniers, constituent une source d'informations économiques exceptionnelles permettant l'accès à de nouvelles opportunités commerciales. Evidemment, ces relations n'ont pas de liens avec les familles ou les proches, mais elles apportent des informations importantes au profit des acteurs cherchant de développer davantage leur investissement en explorant d'autres horizons économiques. Or, la rencontre entre les « liens forts » imbriquées dans la communauté et les familles, et les « liens faibles » insérées dans d'autres milieux sociaux externes, puissent cohabiter dans un champ social commun.

En d'autres termes, les acteurs sociaux qui préservent le fonctionnement traditionnel de leur activité commerciale par les « liens forts », admettent de travailler et de vivre de manière cohérente avec l'apport de nouvelles idées et opportunités commerciales garanties par les « liens faibles ».

Ce constat s'inscrit en droite ligne dans la théorie de « l'encastrement », (Granovetter, Mark (1973), pp 65-83) car elle permet de mieux comprendre les relations existantes entre liens forts et liens faibles qui façonnent l'activité commerciale au sein du marché de meubles usités de Hammadi.

A cet effet, la question principale pouvant être préconisée est :

Comment les actions économiques fortement encastrees dans les réseaux de relations sociales se manifestent-elles dans le marché de Hammadi ? ».

1-Contour théorique sur les notions d'encastrement et des réseaux de relations sociales.

Dans son livre « La grande transformation » **"Karl Polanyi"** a traité de « l'encastrement » ou il écrit « Au lieu que l'économie soit encastree dans les relations sociales, se sont les relations sociales qui sont encastrees dans le système économique ». (Polanyi, karl (1983), p104)

Cet auteur explique que le système économique se structure en institutions autonomes, et la société est censée laisser ce système fonctionner librement par ses propres lois. Et, lorsque le fonctionnement du marché est impacté par les transformations économiques, celles-ci s'imposent à la société qui se restructure pour permettre aux marchés d'obéir aux nouvelles règles de l'économie de marché. C'est à ce moment que le passage des marchés dits « isolés » et « régulés » s'effectue pour qu'ils rallient l'économie du marché autorégulateur.

Pour Karl Polanyi « l'encastrement » indique que l'économie est insérée dans les relations sociales, c'est dire que toutes les actions économiques se manifestent à l'intérieur du tissu social. Cependant, les économies traditionnelles dites précapitalistes fortement liées à la société, tiennent compte de trois (3) figures indépendantes, à savoir :

- La réciprocité : c'est les échanges qui s'opèrent par les « dons et contre-dons »,
- La redistribution : c'est la redistribution des produits de consommation par une autorité centrale aux différents membres du groupe,
- L'échange de marché : c'est la distribution des produits sur la base de la loi de l'offre et de la demande.

En plus de ces cas de figures, l'économie est dynamique et tend à évoluer vers une économie de marché autonome, d'où les relations sociales seront subordonnées à l'économie ou à plus forte raison « désencastrees » de la sphère économique. Ce phénomène s'est vérifié avec l'avènement de la révolution industrielle marqué par l'émergence du marché autorégulateur qui fonctionne avec ses propres lois.

Quarante années plus tard, Mark Granovetter, sociologue, a interrogé de nouveau le concept de l'encastrement en indiquant que toutes les actions économiques sont fortement influencées par les réseaux de relations sociales. Cette idée est diamétralement opposée à celle de Karl Polanyi. Quant au désencastrement est considéré comme une vision exclusivement utopique par Granovetter. Cet auteur explique que les actions économiques sont affectées par les

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	---	-------------------------

Relations sociales que les acteurs entretiennent avec d'autres personnes à travers les réseaux des relations sociales. Elles sont désignées par « l'encastrement » (Granovetter, mark (2020), PP 34-36) qui se présente sous trois formes différentes, à savoir :

2-1 - Encastrement Relationnel:

Signifie toutes les relations qu'un acteur entretient avec une ou plusieurs personnes,

2-2 - Encastrement Structurel: se réfère à la structure globale du réseau dans lequel les acteurs sont insérés, il s'agit d'une institution, d'un établissement ou autres.

2-3 - Encastrement Temporel:

Fait allusion aux relations durables dans le temps, de l'histoire qui a façonné le vécu des acteurs. Les « réseaux de relations sociales » se présentent sous deux formes distinctes, à savoir les liens forts et les liens faibles. (Granovetter, mark (1973), P-P 45-73)

a) - Les Liens Forts : Sont des liens qui appartiennent aux mêmes personnes tels que les parents, les enfants, les membres d'une famille ou des familles, des amis, dont les relations et les informations sont récurrentes (Granovetter, M. (1973)). Et comme exprimé par Granovetter « la force d'un lien est une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien » (Granovetter, M. (1973), p-p 46-47).

b) - Les Liens Faibles : Sont des liens qui appartiennent à des acteurs occasionnels dont les informations diffusées sont rarissimes, mais d'une importance extrême pour le demandeur. Ces liens sont qualifiés par Granovetter de « force des liens faibles » (...) « qui sont des instruments indispensables aux individus pour saisir certaines opportunités qui s'offrent à eux, ainsi que pour leur intégration au sein de la communauté. » (Granovetter, M (1973), p-p 46-47) Cet aperçu sur l'usage de la notion « d'encastrement » chez Karl Polanyi et Mark Granovetter montre qu'ils sont radicalement différents l'un à l'autre. S'agissant de Polanyi, les relations sociales sont encadrées dans l'économie et tendent à disparaître - désencastrement - avec la révolution industrielle, car il appartient aux lois économiques de réguler le marché autorégulateur. A l'opposé Granovetter met l'accent sur l'encastrement comme un outil de travail permettant de spécifier les types de relation que possèdent les acteurs, outre l'intensité des liens qu'ils entretiennent avec leur environnement social. Ainsi, le marché n'est pas régi par les paramètres économiques, mais il est une construction sociale (Steiner, Philippe (2005), p-p 31-64)

2-Naissance et développement du *Marché de seconde main « Meuble d'Occasion de Hammadi »*

Chaque titre doit refléter le contenu du titre et inclure de riches connaissances et analyses, ainsi que la séquence d'idées et d'informations.

3-1 - Un Marché au cœur d'un vaste espace agricole :

Le marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* » est situé dans la commune de Hammadi relevant de la wilaya de Boumerdes. Ancrée au cœur de la Mitidja orientale. Hammadi se distingue par ses activités agricoles et industrielles diversifiées qui lui confèrent une position stratégique entre les trois wilayas du centre, Alger, Boumerdes et Blida. Les principales spéculations agricoles pratiquées sont la viticulture, l'arboriculture (agrumes), les cultures maraichères (pomme de terre, tomate) et la céréaliculture, ainsi que l'élevage ovin, bovin et les volailles. Quant à l'activité industrielle, elle est représentée par la cimenterie (Société des Ciments de la Mitidja. (SCMI-Spa), ainsi que plusieurs établissements industriels privés « PME ».

3-2- Genèse du Marché de Hammadi :

Le commerce des meubles d'occasion fut introduit dans la commune durant les premières années soixante-dix par une association de trois personnes originaires de Birine, commune de la wilaya de Djelfa, qui ont loué un local commercial au sein du chef-lieu de la commune de Hammadi, et l'ont équipé de meubles usités achetés dans les marchés d'occasion d'Oued Kniss à Alger et de Larbâa dans la wilaya de Blida.

Cette activité a perduré près d'une décennie, et son rayon d'influence a atteint les communes de Khmiss El Khechna, Ouled Moussa, Larbaatache et autres. Les clients fréquentaient régulièrement ce magasin pour la qualité des produits et des prix abordables. Cependant, l'association fut dissoute au début des années quatre-vingt et un seul des associés a repris l'affaire en main au lieu actuel du marché des meubles usités.

Durant les années soixante-dix, le défunt *Kouider El Gouri (le guerrier)*, moudjahid originaire de la ville de Birine a occupé une parcelle de terrain et ouvrit un commerce de matériaux de construction récupérés (madrier, chevron, pieds droits, tôle...), et pratiquait un petit élevage ovin. Son activité se développait grâce aux marchands ambulants qui acheminaient des objets de récupération, dont une population dépourvue de moyens matériels l'utilisait pour édifier des habitations de fortune. Aussi, la proximité de l'Oued El Hamiz où l'herbe pousse sur des terrains vagues procuraient aux éleveurs une source de nutrition à leurs moutons. Grâce à sa notoriété et son charisme, *Kouider El Gouri* attira ses proches et ses connaissances

de Birine qui s'y établirent autour de sa maison cherchant protection et sécurité. Leur nombre augmentait d'une année à l'autre, et leurs maisons accolées les unes aux autres renvoyaient une image remarquable d'une grande concentration humaine en forme radioconcentrique, qu'ils dénommaient « *Dechra* », soit la tribu, symbole d'union et de solidarité.

Bien que la Mitidja orientale soit un grand espace agricole, ces nouveaux venus ne travaillaient pas dans les champs agricoles, car mal rémunéré et ne pouvaient améliorer leurs conditions de vie. Ils vauquaient à la recherche d'objets d'occasion qu'ils se procuraient dans les rues d'Alger et ses communes, et les revendaient dans les marchés hebdomadaires ou au marché d'occasion d'Oued Kniss (Alger).

En 1989, la commune de Hammadi, a lancé une vaste opération d'organisation urbaine du quartier « *Dechra* » en créant un lotissement de 128 lots sur une superficie d'environ cinq (5) hectares, la superficie de chaque lot compte cent vingt-cinq mètres carrés (125 m²). Les habitants qui occupaient cet espace illicitement, ont acquis des lots de terrains pour la construction de leurs habitations individuelles, et depuis cet événement, le quartier s'est densifié avec l'arrivée de nouveaux venus.

Cette requalification de la « *Dechra* » en un lotissement répondant aux normes de l'urbanisme, fut dénommé « 5 juillet ». Quant aux acquéreurs de terrains se sont lancés dans la construction de leurs habitations suivant les conditions prescrites dans leurs permis de construire.

3- Origine Géographique et Historique des Habitants :

Les commerçants du marché sont natifs des zones steppiques et pastorales du centre et du sud de l'Algérie, notamment des régions de :

- **Bouti Essaïeh (El Ketfa), wilaya de M'sila** : région agricole et pastorale appartenant aux tribus des *Ouled Nail* et des *Ouled Sidi Aïssa*, caractérisée par une activité étendue dans l'agriculture et l'élevage.
- **Chelalla El Adhaoura** : regroupe un mélange de tribus (*Sanhadja*, *Beni Hilal*, *chérifiens husseinites*) et se distingue par le commerce itinérant (*dellala*) et les déplacements commerciaux entre les villes, ainsi que par l'artisanat traditionnel comme la bijouterie et le tissage des tapis.
- **Aïn Boucif (Ouled Allane), wilaya de Médéa** : tribu arabe issue des *Beni Amer hilaliens*, possédant des racines historiques remontant à l'époque Hammadite.

- **Birine (tribu des Mouïadat), wilaya de Djelfa** : elles perpétuent des coutumes arabes fondées sur le nomadisme et le pastoralisme, sont aussi appelées *Djawaber*, car réputées pour la médecine traditionnelle (restauration de l'intégrité et la fonction de l'os après une blessure), et sont également des *Darawich*, appartenant aux confréries mystique et soufi.

Ces populations se sont regroupées et installées dans le quartier du « 5 juillet » parce qu'elles sont le prolongement de la culture économique et sociale de la région steppique, habituées au commerce itinérant et à l'échange des marchandises. Elles combinent une dimension commerciale et historique, devenant au fil du temps un espace culturel reflétant les liens sociaux basés sur la solidarité familiale et tribale, telle que décrite par Ibn Khaldoun (Ibn Khaldoun, A. (1992), p67-68).

4-Naissance et Développement du Marché :

5-1 - Rétrospective sur l'activité du marchand ambulant :

Durant la colonisation « *Kouider El Gouri* » pratiquait la vente des roseaux (*Phragmites australis*) dans les marchés hebdomadaires, et vendait aussi ses produits aux agriculteurs des cultures maraîchères. Il était un marchand itinérant qui sillonnait de vastes étendues pour rencontrer ses clients dans les marchés, et se rendait même chez les agriculteurs dans leurs champs pour leur distribuer les marchandises commandées.

Au lendemain de la guerre de libération nationale, « *Kouider El Gouri* » s'est engagé dans l'Armée de Libération Nationale (ALN) en faisant valoir son activité de marchand itinérant. Il vidait les roseaux et y introduisit à l'intérieur des munitions au profit de l'Armée. Après l'indépendance, il est resté fidèle à la pratique de l'activité commerciale, mais à Hammadi devint un marchand sédentaire.

5-2 - Emergence du marché de meubles usités (marché de la seconde main-Meubles d'Occasion de Hammadi) :

Lorsque les bénéficiaires terminèrent leurs édifices, les garages ont été converti en magasins de vente de meubles usités. Certains ont exploités leurs locaux pour leur propre compte ; tandis que d'autres ont loué les leurs pour d'autres commerçants. La prolifération de cette activité a constitué le premier embryon de commerce de meubles usités à Hammadi.

Quotidiennement, les marchands ambulants sillonnaient les quartiers et les rues d'Alger avec leurs camionnettes en appelant les résidents d'une voie haute « *kach lal'biâ !!!* (Meuble à vendre. Armoire, table, chaise, objet en cuivre, etc) ». De retour au marché, les commerçants sédentaires négociaient les prix d'achats, et à l'issue de

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

chaque transaction commerciale, ils équipaient leurs locaux en nouveaux meubles usités.

En remarquant la dynamique de cette activité commerciale, les autorités locales ont déplacé l'activité commerciale informelle qui se manifestait régulièrement à la place centrale du centre-ville de Hammadi vers un petit marché hebdomadaire (chaque mercredi) appelé « *D'llala* » (petit marché aux puces) qui s'est développé à proximité du quartier « 5 juillet » et le long de la route départementale n°143. Dans ce lieu, se vendait des objets et matériaux usagés de toutes sortes, renforçant davantage la réputation du marché de Hammadi en attirant des clients de diverses régions. Depuis, la commune de Hammadi s'est transformée en un marché de l'activité commerciale du meuble usité fréquenté par une population cherchant des produits bon marché, tandis que les marchands de meubles d'occasion qui se déplaçaient des autres wilayas, s'approvisionnaient dans ce marché pour reproduire la même activité dans leurs localités.

5- Les Acteurs : Marchands Sédentaires, Marchands Ambulants et les Cadres locaux :

Le marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* » s'est développé grâce la culture traditionnelle du commerce et à la contribution du pouvoir local qui a organisé l'espace. Ce sont les actions et interactions des différents acteurs qui se sont rencontrés dans des conditions telles qu'ils se sont mis en relation pour générer un système économique qualifié de marché, ou comme le cite Richard Swedberg « le marché est une structure sociale » (Swidberg, 1994). En d'autres termes, la construction sociale des marchés est façonnée et rendu possible par des structures, des normes, des croyances et des pratiques culturelles partagées, qui ne relèvent pas du travail de l'économiste. (Steiner, Philippe (2005), p-p 31-64)

Ce sont les facteurs sociaux qui ont mis en relief le marché à la place du facteur économique.

6-1 -Les Marchands Sédentaires :

On entend par « marchand sédentaire » les familles qui se sont installées dans le quartier « 5 juillet » anciennement « *Dechra* » avant 1989. Elles vivaient du revenu gagné grâce au travail des chefs de familles qui leur permettait de répondre à leurs besoins matériels immédiats, tels que la nourriture, les vêtements et le logement. Ils s'occupaient de la collecte des objets anciens, facilement transportable, et des meubles usités que des particuliers cherchent à s'en débarrasser à cause de leur nature et de leur état. Après la régularisation du site en un lotissement organisé et équipé de ses infrastructures de base (voirie et réseaux divers), les chefs de

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

familles bénéficiaires sont devenus commerçants sédentaires. Ils ont équipé leurs locaux de meubles usités achetés chez les marchands ambulants, et depuis cette activité commerciale a pris de l'ampleur d'où un essor économique du marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* » sans précédent.

6-2 -Les Marchands Ambulants :

Ce sont des personnes qui ont vécu de travail temporaire (maçons, manutentionnaires, chômeurs, et autres), tout en ayant un domicile ou une résidence fixe dans la commune de Hammadi ou dans les communes environnantes. Après plusieurs années de labeur, ils ont économisé une partie de leurs revenus pour acheter des véhicules utilitaires bon marché. Nombreux sont ceux qui ont choisi cette activité parce qu'elle n'est pas pénible, il suffit de se lever tôt et d'être matinale pour se déplacer dans les rues et les quartiers d'Alger, et retourner au marché de Hammadi en fin de matinée avec divers produits (armoire, buffet, table, chaises, réfrigérateur, cuisinière, etc.).

6-3 - L'injonction des cadres locaux de Hammadi :

Il est important de signaler que les cadres locaux sont les représentants officiels de la commune de Hammadi qui se divisent en deux catégories distinctes. Il y a ceux qui ont géré la commune avant le découpage administratif de 1984 lorsqu'elle faisait partie de la wilaya de Blida, et ceux qui ont pris en charge la gestion de la commune après 1984, lorsqu'elle a été intégrée dans la liste des communes de la nouvelle wilaya de Boumerdes.

Lorsque Hammadi faisait partie de la wilaya de Blida, la population qui occupait le site dénommait « *Dechra* » était une communauté homogène originaire du sud du pays qui a élu domicile à cet endroit précis. Quant à la dénomination officielle de ce terrain par la commune était le « lotissement Zerzour Rabah ». Au lendemain de la mise en œuvre des réserves foncières de l'Etat, soit en 1989, les élus locaux l'ont aménagé en un lotissement subdivisé en lots, et l'ont inscrit sous la dénomination du « Quartier 5 juillet ». Précisons que lors de la première phase, les élus locaux de la commune de Hammadi ont laissé faire cette population qui s'est déplacée des communes du sud du pays vers le nord. Acculée dans cet endroit, et réduite à une situation sans issue, elle s'est regroupée autour de son chef charismatique « *Kouider El Gouri* » qui se distingue par son pouvoir traditionnel de « *Moudjahid* » et sa capacité de surmonter les difficultés.

En revanche, durant la décennie 90, les cadres communaux de la deuxième phase se sont penchés sur la réhabilitation de la « *Dechra* » pour la rehausser au rang d'un quartier moderne équipé de toutes ces infrastructures de base, ainsi que des équipements socio-éducatifs comme l'école primaire, le stade de sport et la

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

mosquée. En sus de cela, ces cadres locaux ont inscrit dans leur programme d'actions la réalisation de 20 logements collectifs supplémentaires.

On constate que l'action proactive des cadres locaux a engendré une action de construction sociale volontariste de cette population livrée à elle-même durant de longues années.

6- La Recomposition Communautaire et Economique du Marché de Hammadi :

La réhabilitation de l'ancien site « *Dechra* » en 1989 par les cadres locaux, a montré tout l'intérêt accordé à ce quartier en vue de changer son image par la valorisation des atouts culturels et humains, comme les équipements socio-éducatif, culturel et sportif qui ont redonné du sens à l'espace public, et a fortement contribué au développement du marché des meubles usités de Hammadi.

Les commerçants se sont détournés de vendre des meubles trop anciens et abîmés qui nécessitent beaucoup de réparations, en raison des coûts élevés de restauration et de l'incertitude quant à leur valeur marchande réelle. Un marchand raconte :

« Une armoire rongée par des insectes qui creusent des petits trous à la surface et à l'intérieur du bois ne pourrait être réparée ni trouver un acheteur. »

Au marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* », lorsqu'on évoque le « passé », c'est revenir aux années 70, une époque connue pour les transactions marchandes des meubles usés que les populations démunies reprenaient pour leur usage personnel. Aujourd'hui, le client cherche un meuble qui a du potentiel avec un prix abordable, c'est une nouvelle phase de la vie qui s'appuie sur des objets recyclables. Un marchand de meuble de bureau nous raconte :

« Aujourd'hui, lorsqu'un grand avocat songe à changer les meubles de son bureau, il nous fait appel pour reprendre le Kit complet. A notre tour, nous recevons de jeunes avocats disposant d'un petit capital financier pour reprendre le même produit à moitié prix. Le client de notre époque fait son calcul rapport qualité/prix lorsqu'il a un petit budget à gérer. C'est pour cela qu'il préfère se rabattre sur les produits de qualité et de deuxième main ».

Les jeunes commerçants ont repris très vite les activités marchandes de leurs parents et se sont organisés en forme de groupes de commerçants spécialisés dans des activités commerciales très demandées par les clients, à savoir :

- 1- Mobilier de maison (armoire, tables, chaises, lit, objets en cuivre, etc.),
- 2- Mobilier de bureau (tables, chaises, porte manteau, bureau, bibliothèque, etc.),

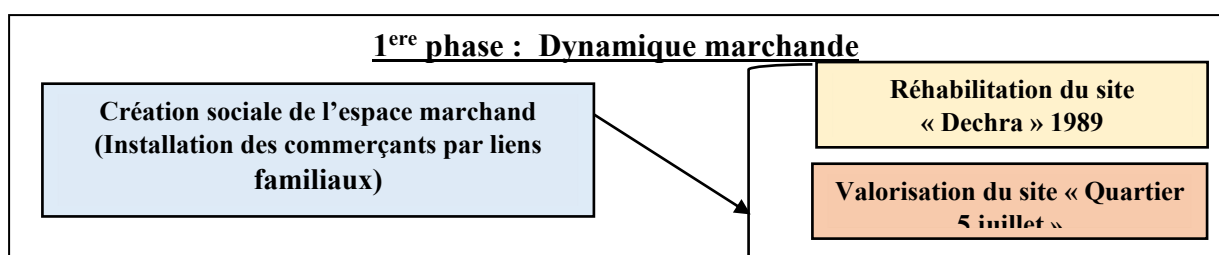
- 3- Matériel électroménager de maison (réfrigérateur, congélateur, télévision, ventilateur, climatiseurs, etc.),
- 4- Matériel de restauration et de café (réfrigérateur, congélateur, pétrin, four, machine à café percolateur, etc.),
- 5- Portes et fenêtres en PVC,
- 6- Equipement sanitaire en inox et céramique (baignoire, lavabo, levier, bidet, toilettes, citernes, etc.).

Au-delà de cette spécialisation par activités professionnelles, les jeunes commerçants ont réorganisé les ruelles du quartier « 5 juillet » en activités homogènes : les mobiliers de maisons, de bureaux, de restauration et de café et d'électroménager sont installés au cœur du site. Quant aux portes et fenêtres et équipements sanitaires sont placés à la périphérie du quartier, car ils occupent beaucoup de places voir même des citernes alignées les unes à côté des autres sur les trottoirs. Un marchand explique cette façon d'organiser l'espace en disant :

« Nous nous sommes organisés de cette manière la première fois en ayant à l'esprit que chacun de nous s'installe à côté du père, du frère, du cousin et de l'ami. Mais, au fil du temps des personnes se sont rapprochées parce qu'elles pratiquent les mêmes activités. Et par la suite, des arrangements techniques se sont fait sentir, comme avoir la même activité que son voisin, facilite l'accès à un problème technique qui apparaît dans un équipement et que le voisin maîtrise les pannes et les réparations. Celui-ci se déplace et intervient sans fermer son magasin. Aussi, cette organisation de l'espace en activités ne dissuade pas l'achat, et le client intéressé visite et regarde les produits avant de partir aussitôt. »

Ces témoignages ont mis en évidence que l'espace marchand n'est pas une juxtaposition d'activités commerciales, mais qu'il résulte d'une dynamique sociale fondée sur l'interdépendance et la coopération entre acteurs. Les liens de parenté, d'amitié ou de proximité professionnelle structurent les interactions, favorisent la coopération et le partage des ressources et contribuent à la circulation des savoir-faire techniques. Cette configuration illustre la manière dont les pratiques économiques s'inscrivent dans un cadre relationnel dense, confirmant l'idée que le marché constitue une construction sociale régulée par les logiques de confiance, de réciprocité et de solidarité (voir schéma ci-dessous).

La Construction Sociale et Spatiale du Marché des Meubles Usités de Hammadi



Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

Schéma 1 : Schéma conçu par le Chercheur (Doctorant)

7- L'encastrement social de l'espace marchand : parenté, confiance et régulation communautaire :

L'organisation spatiale des activités commerciales, caractérisée par la concentration des locaux dans un même périmètre, s'est constituée de manière spontanée, sous l'influence de liens sociaux reposant sur la parenté et/ou l'amitié. Cette configuration, issue d'initiatives individuelles mais socialement encadrées, a progressivement acquis une dimension communautaire (Dameron, (2022), renforçant la cohésion et les interactions entre les commerçants. De ce fait, cette organisation apparaît, à bien des égards, comme une véritable « construction sociale de l'espace marchand. » (Steiner, Philippe (2005), p-p 31-64)

De plus, l'agrégation des commerces similaires a favorisé l'émergence d'une coopération informelle entre les commerçants, fondée sur des échanges d'informations - notamment concernant les fournisseurs ambulants ou la clientèle - et sur le partage de ressources, comme la possibilité de se remplacer ou de recommander des clients. (Dameron, Stéphanie (2022), P-P 339-361).

Ces relations de proximité constituent une forme de **capital social** qui contribue à la stabilité du marché en réduisant les risques et l'incertitude et facilitant les actions individuelles et collectives.

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

L'articulation spatiale des pratiques marchandes, façonnée par des réseaux sociaux de parenté et d'amitié, met en évidence que l'espace économique n'est pas neutre, mais bien une construction sociale. Cette proximité spatiale, consolidée par l'interconnaissance et la confiance mutuelle, favorise l'émergence de mécanismes de coopération informels fondés sur la réciprocité et l'échange de ressources. Ainsi, le **réseau de relations** entre les commerçants (fondé sur la confiance, la solidarité et les échanges de services) forme un **capital social**, c'est-à-dire une ressource collective tirée des liens entre individus. Et, ce capital social agit comme un **mécanisme interne de régulation** : au lieu de dépendre de règles officielles ou d'institutions extérieures, ce sont les relations sociales elles-mêmes qui permettent d'organiser, d'équilibrer et de stabiliser les échanges économiques entre les acteurs du **marché**.

Cette approche s'inscrit en droite ligne dans la perspective des activités économiques « *encastrées* » dans des relations sociales qui en déterminent les formes et la régularité (**Granovetter, (1985)**). Et, elle rejoint également la pensée de Polanyi selon laquelle le marché ne saurait être dissocié des structures sociales et culturelles qui l'organisent : les échanges ne reposent pas seulement sur des logiques économiques, mais aussi sur des principes de réciprocité et de solidarité. (**Polanyi, karl (1983), p104**)

8- Le Marché de Hamadi socialement encastré :

Nous avons vu précédemment que la création du marché de Hamadi repose sur des fondements historiques étroitement liés à la mobilité sociale de sa population. En effet, le marché a toujours été le réceptacle des populations en quête d'emploi et d'ascension sociale et/ou de reconversion (d'une activité agricole vers le commerce).

Cette dynamique de mobilité ne s'est pas arrêtée à la simple installation économique, mais elle constitue un préalable à l'étude de l'encastrement. C'est en raison du changement de statut, que cette population a été conduite à la formation et la mobilisation de réseaux sociaux fondés sur l'aide familiale, l'amitié, et les liens communautaires qui se sont pérennisés en relations sociales durables assurant la continuité des activités économiques.

Dans cette perspective, il est possible d'analyser ces réseaux sociaux à travers la distinction proposée par Granovetter (1973) entre **liens forts** et **liens faibles**. Les premiers, fondés sur la parenté, l'amitié et la proximité quotidienne, assurent la cohésion interne du groupe et la stabilité des échanges. Les seconds, plus faibles mais plus diversifiés, permettent l'ouverture vers de nouvelles opportunités

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	---	-------------------------

économiques, l'élargissement du réseau commercial et la circulation d'informations utiles au développement du marché.

Dans l'article de Mark Granovetter (1973) sur « la force des liens faibles », il analyse les réseaux marchands en mettant en évidence une distinction fonctionnelle entre liens forts et liens faibles, dont la complémentarité structure les interactions économiques. Les liens forts, ancrés dans la parenté, l'amitié ou la proximité spatiale, se caractérisent par une densité relationnelle élevée et une fréquence importante des échanges. Ils favorisent la cohésion interne des groupes, entretiennent un climat de confiance durable et assurent la stabilité des transactions au sein du marché local. Quant aux liens faibles, moins intenses et moins fréquents, jouent un rôle décisif dans l'ouverture du réseau. En reliant des acteurs issus de groupes sociaux différents, ils deviennent des *ponts structurels* (Granovetter, mark (2000), P 32) qui facilitent la circulation d'informations nouvelles et l'accès à des opportunités économiques inédites.

9-1 - Les liens forts :

Dans le contexte du marché de Hammadi, les liens forts issus de la proximité familiale et communautaire, constituent la base d'une solidarité de proximité qui encadre les échanges, garantit la confiance et régule les comportements marchands à travers des normes implicites de réciprocité. Un des marchands ambulant de meubles usités, répond :

« J'ai appris ce métier à 14 ans, ce sont mes oncles maternels qui m'ont formé. Aujourd'hui j'ai 71 ans et je n'aimerai pas que mes enfants se lancent dans ce métier, il est pénible. Le marchand ambulant se lève tôt le matin, n'arrête pas de circuler à pied et en voiture dans les rues d'Alger, et en sus de cela, il faut porter à bras le corps les meubles des étages supérieurs des immeubles jusqu'à la voiture, c'est trop fatigant. »

Un autre marchand sédentaire interrogé dans le marché de Hammadi, a répondu comme suit :

« Aujourd'hui j'ai l'âge de 21 ans et j'ai appris ce métier avec mon père à l'âge de 15 ans. Avant nous n'avions pas de spécialité, on vendait toutes sorte de meuble en bois. Aujourd'hui, nous nous sommes spécialisés dans le meuble pour bureau. Ce choix m'a permis de maîtriser cette gamme de meubles, car je connais tous les problèmes techniques afférents à ce segment commercial »

Ces témoignages mettent en évidence le rôle central des liens forts - familiaux et intergénérationnels - dans la transmission des savoir-faire et la pérennisation des

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

activités marchandes. L'apprentissage du métier au sein de la famille ne se limite pas à une simple formation technique : il s'inscrit dans un cadre relationnel marqué par la proximité affective, la confiance et la solidarité intergénérationnelle. Ces liens forts assurent ainsi la continuité des pratiques économiques, tout en favorisant des processus d'adaptation et de spécialisation selon les générations. Ils illustrent, dans le sillage des analyses de Granovetter (1973), la manière dont la « densité relationnelle » au sein des réseaux familiaux constitue un levier de stabilité et de reproduction sociale dans l'organisation du marché local.

9-2– La force des liens faibles :

Les liens faibles - souvent établis avec des clients occasionnels, des fournisseurs extérieurs ou de nouveaux arrivants - participent à l'ouverture du marché en permettant la diffusion d'informations commerciales, la diversification des opportunités et l'élargissement des circuits économiques. Lorsque l'occasion se présente plusieurs marchands sédentaires dont le capital financier est important se mettent en association et achètent des lots de marchandises dans les ventes aux enchères. Cette catégorie de commerçants a des relations à l'extérieur du marché du « Quartier 5 juillet » avec des commis de l'administration de l'Etat qui les informent sur les dates de déroulement des adjudications.

Un autre marchand sédentaire a répondu en disant :

« Je travaillais dans un garage de lavage de voiture, et peu de temps après, je me suis lancé dans l'activité de marchand ambulant. Un jour quelqu'un m'a proposé une vente aux enchères organisée par une entreprise étrangères qui a clôturée son marché en Algérie et devait vendre tout le matériel logistique. J'ai sauté sur l'occasion en mobilisant mon capital financier d'une part, et je me suis rapproché des membres de ma famille et des personnes avec lesquels je travaille pour compléter le capital de départ d'autre part. Tout compte fait, j'ai gagné l'adjudication dans laquelle il y avait des armoires, des tables, des portes et fenêtres, des bureaux, c'était un gros matériel que j'ai dû déplacer dans plus de 10 camions. Heureusement, mes voisins dans le quartier et le marché ont acheté le matériel qui répondait à leurs spécialités respectives, et j'ai gardé les portes et fenêtres qui relèvent de ma spécialité ».

Ces témoignages mettent en lumière la force des liens faibles dans la dynamique du marché de Hammadi. En effet, les relations occasionnelles ou extra-locales - notamment celles entretenues avec des acteurs extérieurs au marché, comme les commis de l'administration ou les intermédiaires des ventes aux enchères - jouent un rôle crucial dans l'accès à l'information économique rare et à de nouvelles opportunités commerciales. Ces liens, bien que peu fréquents et

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	--	-------------------------

faiblement affectifs, permettent d'élargir le réseau des échanges au-delà du cercle familial et communautaire, constituant ainsi de véritables ponts structurels entre sphères sociales distinctes.

- Conclusion :

Il est évident que la complémentarité des dynamiques relationnelles qui structurent le marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* », révèlent le rôle central joué tant par les liens forts que par les liens faibles dans la transmission, la reproduction et l'adaptation des pratiques économiques locales. D'une part, les liens forts, principalement d'ordre familial et intergénérationnel, constituent le socle de la continuité et de la stabilité des activités marchandes. L'apprentissage du métier au sein de la famille dépasse la simple acquisition de compétences techniques : il s'inscrit dans un cadre relationnel marqué par la proximité affective, la confiance réciproque et la solidarité intergénérationnelle.

Ces relations denses et durables assurent la pérennisation des savoir-faire et la reproduction des positions économiques au fil des générations. Dans la lignée des travaux de Granovetter (1973), cette « densité relationnelle » propre aux réseaux familiaux apparaît ainsi comme un facteur de stabilité et de reproduction sociale au sein du marché local.

D'autre part, les liens faibles, c'est-à-dire les relations occasionnelles ou extra-locales, jouent un rôle tout aussi déterminant dans la dynamique de développement et d'ouverture du marché. Les interactions entretenues avec des acteurs extérieurs - tels que les commis de l'administration, les intermédiaires des ventes aux enchères ou d'autres partenaires commerciaux situés hors du réseau communautaire - permettent l'accès à une information économique rare, à des ressources nouvelles et à des opportunités d'échanges élargis. Bien que peu fréquents et faiblement investis sur le plan affectif, ces liens remplissent une fonction de « ponts structurels » entre différentes sphères sociales, contribuant ainsi à la circulation de l'information et à l'innovation au sein du marché.

En définitive, la vitalité du marché de la seconde main « *Meubles d'Occasion de Hammadi* » repose sur un équilibre entre ancrage social et ouverture relationnelle : les liens forts garantissent la cohésion et la transmission, tandis que les liens faibles apportent la nouveauté, la souplesse et la création.

-Suggestions Pratiques :

1. Reconsidérer la terminologie utilisée par les vendeurs de meubles ambulants.
2. Créer des points de collecte pour les meubles d'occasion.

Titre de l'article : Le Marché de Seconde Main des Meubles d'Occasion -Une étude de cas dans la commune de Hammadi, Boumerdes-	L'auteur 1: Lakhdar Asnami L'auteur 2: Karima Tachouaft	Volume: 14 / Numéro : 01(28) / 2026	Pages: 192 - 209
---	--	---	-------------------------

3. Créer des associations professionnelles pour les vendeurs ambulants
4. Encourager les familles à inscrire leurs enfants dans les programmes de soutien scolaire.
5. Encourager les populations jeunes à se rapprocher du Microcrédit.
6. Inciter les marchands ambulants à s'inscrire dans l'institution de protection sociale.

▪ **Liste des Références (Bibliographie):**

1. Dameron, Stephanie (2022) "**La Dynamique relationnelle au sein d'équipes de Conception**", Le Travail Humain, vol 65, n°4, France:Paris, pp. 339-361.
2. Granovetter, Mark (2000). **Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie. La force des liens faibles. 1973.** Traduit de l'américain /Isabelle This-Saint Jean, France. Edition: Desclée de Brouwer. n° ISBN: 2-220-04779-2
3. Granovetter, Mark (2000). **Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie. Action économique et structure sociale : le problème de l'encastrement (1985).** Traduit de l'américain par Isabelle This-Saint Jean, France: Desclée de Brouwer. ISBN: 2-220-04779-2
4. Granovetter, Mark (2020). **Société et économie**, Traduit de l'anglais (Etats-unis) Christian Cler, France : Edition du Seuil, p.p.34-36, n° ISBN 978-2-02-138683-7
5. Ibn Khaldoun, Abderahmane (2012) les Prolégomènes d'Ibn Khaldoun - livre des préceptes et du Diwan des débuts et des nouvelles à l'époque des Arabes, des Perses, des Berbères et de leurs contemporains de la plus grande puissance.
6. Polanyi, Karl (1983). **La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps.** Traduit de l'anglais par Catherine Malamoud et Maurice Angéno, France, Gallimard. p.164, n° ISBN: 978-2-07-012474-9
7. Steiner, Philippe (2005) "**Le marché selon la sociologie économique**", Revue européenne des sciences sociales, volume XLIII, n°132, France: Paris. pp. 31-64