

LA LIBERTÉ

AGIR

Lundi 23 juillet 2001

«Pour découvrir le Maroc, il faut saisir sa réalité quotidienne»

ROMONT • Géographe de formation, Abdel Lamhangar est originaire du Haut-Atlas marocain. Etabli en Suisse depuis 1991, il a décidé de créer sa propre agence de voyages. Son but: faire découvrir son pays au-delà des sentiers battus.

Dépasser les clichés, proposer un tourisme qui va à l'encontre des gens tout en favorisant une dimension culturelle. Telle est l'idée qui trottait dans la tête d'Abdel Lamhangar depuis des mois. L'automne dernier, le géographe d'origine marocaine, établi à Romont avec sa femme et ses deux enfants, l'a concrétisée en créant sa propre agence de voyages à Lausanne. Il l'a baptisée La voie lactée.

Abdel Lamhangar est né en 1964 dans le Haut-Atlas. Après des études à l'Université de Marrakech en géographie, sociologie et économie, il décide d'entreprendre une thèse à l'Université de Lausanne. Arrivé en Suisse en 1991, le jeune doctorant décroche un poste d'assistant chez le professeur de géographie Laurent Bridel. Le centre de ses recherches? Le

développement du tourisme dans le Haut-Atlas, son influence sur la société et le paysage. La source aussi de toute une réflexion touristique.

UN RÉSEAU LOCAL

En préparant sa thèse, le géographe a multiplié les enquêtes sur le terrain. En procédant à quelque 300 heures d'enregistrement, il s'est par la même occasion constitué son premier réseau de «correspondants locaux». Car c'est bien sur eux que se fonde le mécanisme touristique d'Abdel Lamhangar. «Les guides marocains traditionnels ont un regard porté uniquement sur le passé. Ils négligent toute une culture vivante et populaire. Ils laissent aussi de côté le patrimoine colonial sous prétexte qu'il est tabou. Pourtant, l'urbanisme d'une ville comme Casablanca est passionnant. Il a servi de laboratoire à de nombreux architectes européens. Toutes ces choses qui font partie du quotidien des gens me paraissent plus importantes que de connaître la hauteur d'un monument historique ou sa date de construction.»

L'idée d'Abdel Lamhangar consiste donc à visiter le Maroc en compagnie de gens du cru. Actuellement, il peut compter sur la collaboration d'une cinquantaines de personnes. Cela va



Abdel Lamhangar: Peu importe la voie, l'idée est que la rencontre «de l'autre» soit au cœur de la démarche. A. WICHT

des musiciens aux professeurs universitaires, à des artistes ou même sa belle-mère. «C'est à travers son quotidien que j'ai décidé de faire visiter mon village», explique le géographe.

VILLE, CAMPAGNE, DÉSERT

Les itinéraires déjà mis sur pied par Abdel Lamhangar visent à faire découvrir au touriste 3

régions bien distinctes du Maroc: la ville, la campagne et le désert. D'une durée de sept à treize jours, ils sont prévus pour des groupes de 2 à 12 personnes. «Je ne recherche pas des gens stressés, mais des gens qui veulent vivre des choses fortes en respectant la temporalité du pays. Mon but est de développer continuellement le réseau afin de pouvoir ensuite répondre à toutes les demandes, ou presque», raconte Abdel Lamhangar. Les espaces géographiques proposés pourront ainsi se découvrir par diverses approches. Celles-ci pourront être botanique, géologique, religieuse, ethnographique, culturel le ou culinaire. Peu importe la voie, l'idée est que la rencontre «de l'autre» soit au cœur de la démarche.

Au fil des mois, Abdel Lamhangar a peaufiné son projet, testé des itinéraires, multiplié les contacts, réalisé un stage dans une agence de voyage. Il s'est aussi associé à un compatriote, responsable d'une agence de billetterie à Genève. Histoire d'assurer le bon déroulement du volet commercial de son offre touristique.

Au fait, quel est le public cible? «Avant tout des gens curieux», répond Abdel Lamhangar. «Cela peut être Monsieur tout-le-monde comme un universitaire qui recherche quelque chose de pointu. Tout est envisageable. L'important est de rencontrer les personnes avant leur départ et de préparer avec eux leur voyage.»

Abdel Lamhangar s'est donné pour but de surprendre ses clients. Par exemple en sortant des structures touristiques traditionnelles afin de proposer des logements chez l'habitant ou des bivouacs plutôt que des hôtels cinq étoiles. Toujours est-il que, chez lui aussi, le client est roi. - «Les itinéraires sont proposés à des dates fixes et sous certaines modalités. Sauf pour les gens qui sont prêts à mettre le prix qu'il faut pour voyager -comme ils l'entendent.» CS La voie lactée, **021/601 95 55**