



HAL
open science

La maîtrise du commerce international du textile par les patrons arabes de Mardin à Laleli (Istanbul)

Fadime Deli

► **To cite this version:**

Fadime Deli. La maîtrise du commerce international du textile par les patrons arabes de Mardin à Laleli (Istanbul). Maisonneuve & Larose. La fin des norias? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée, Maisonneuve & Larose, pp.287-307, 2002. halshs-00521208

HAL Id: halshs-00521208

<https://shs.hal.science/halshs-00521208>

Submitted on 26 Sep 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LA FIN DES NORIAS ?

Réseaux migrants dans les économies
marchandes en Méditerranée

sous la direction de Michel Peraldi

Maisonneuve & Larose

Maison méditerranéenne des sciences de l'homme

Sommaire

Préambule	7
Michel Peraldi – Introduction	11
Vincenzo Ruggiero – Les répertoires d'action des immigrés	43
Alejandro Portes – Les entrepreneurs transnationaux : une forme alternative d'adaptation économique des immigrés	51
Salvatore Palidda – Milan global : entre affairisme et politique sécuritaires	91
Adam Houssein Merane Mahmoud – Londres au carrefour des réseaux migrants et financiers. Les <i>hawalas</i> comme analyseur de la diaspora somalie	125
Thierry Godefroy – Les flux financiers de l'économie de bazar et la question des systèmes informels de transfert de fonds	145
Lila Leontidou – L'économie urbaine informelle dans la Grèce de l'entre-deux-guerres : ses populations déplacées et ses origines politiques et administratives	163
Patric Hebberecht, Luc Rogiest – La place Falcon à Anvers : une nouvelle place marchande dans une ville globale	179
Catherine Aslafy Gauthier – Les routes du bled : commerce et mobilités marocaines	193
Sassia Spiga – Du nouveau système algérien d'importation aux nouvelles centralités commerciales dans la ville algérienne	217
Ali Bensaad – Échanges et flux migratoires transsahariens : Agadez, place marchande et carrefour migratoire	243
Sylvie Bredeloup – <i>Routes africaines</i>	269
Fadime Deli – La maîtrise du commerce international du textile par les patrons arabes de Mardin à Laleli (Istanbul)	287
Jean-François Pérouse – Laleli, giga-bazar d'Istanbul. Appréhender les caractéristiques et les mutations d'une place commerciale internationale	307
Marie-Antoinette Hily, Christian Rinaudo – Entrepreneurs migrants sur le marché de Vintimille	335
Giovanni Semi – L'échange déplacé. Trajectoire d'un dispositif commercial marchand et pratiques sociales au marché aux puces de S. Donato (Milan)	353

La maîtrise du commerce international du textile par les patrons arabes de Mardin à Laleli (Istanbul)

Fadime Deli

Notre intérêt pour le commerce international du textile à Laleli et les patrons arabes de Mardin vient d'une recherche sur l'ensemble des migrants originaires de cette région installés à Istanbul et à l'étranger. Cette recherche est basée sur un travail de thèse débuté en 1998, toujours en cours, intitulée *Communautés et identités à l'épreuve de la Migration, le cas des migrants originaires du département de Mardin (Turquie)*, effectuée en grande partie à Istanbul grâce au soutien de l'Institut français d'études anatoliennes.

Le choix d'une étude sur les Mardinli¹ s'est élaboré à travers les entretiens et observations que nous avons menés sur le terrain, où le nom de Mardin revenait fréquemment, de manière peu flatteuse pour ses habitants. Or Mardin, un des 80 départements de la Turquie, est riche d'histoire et de culture, situé au sud-est de la Turquie à la frontière syrienne et irakienne, c'est une contrée multi-ethnique, multiculturelle et multiconfessionnelle. Cette richesse trouve sa source, selon nous, dans une histoire très ancienne où Mardin se trouvait au carrefour des routes antiques de la soie et des épices et était le lieu de rencontre et de synthèse des cultures. Aujourd'hui les différentes doctrines de l'islam (sunnis shafii, sunni hanefi), de la chrétienté (orthodoxes, chaldéens, catholiques et protestants ; Mardin est le centre du christianisme de l'Est, le lieu originel du christianisme hétérodoxe avec le Tur Abdin), et des croyances « archaïques » (les *Seytan'a tapanlar*, « les adorateurs du diable ») s'y rencontrent. Viennent en premier les Kurdes puis les Arabes, les Turcs, les Syriaques, les Arméniens et enfin les Yézidis. Il y avait autrefois d'autres communautés (des Şemşî, des Juifs, des Grecs et des Tcherkesses) qui ont « disparu » de la région. Nous avons, à travers notre recherche, retrouvé toutes ces variétés de groupes issus de la même région et immigrés à Istanbul, et nous avons prolongé l'étude à l'étranger (les Kurdes et les

Arméniens en France, les Yézides en Allemagne, les Syriaques en Suède, les Arabes en Syrie...).

Au-delà de leur appartenance religieuse ou communautaire, nous avons considéré ces communautés exerçant dans un domaine d'activité précis. L'appartenance professionnelle devenant ainsi l'équivalent d'une identité. Nous nous sommes fixé une communauté, une activité professionnelle représentative de celle-ci, dans un ou deux quartiers précis d'Istanbul (quartier de travail et d'habitation). C'est ainsi que nous avons opté à Istanbul pour la communauté kurde aux *seyyar satıcı*, marchands ambulants, plus spécifiquement vendeurs de moules farcies et vendeurs de *pilav* dans les quartiers de Tarlabasi et Yénikapı, aux Syriaques spécialisés dans le métier de l'orfèvrerie dans le Kapalı Çarşı (le Grand Bazar), aux Arméniens exerçant une activité libérale (dentiste, menuisier, ferronnier), résidant dans le quartier de Kocamustafa Pasa, quant aux Yézides ils ne demeurent plus à Istanbul et les Turcs représentent un cas à part.

L'article que nous présentons ici portera uniquement sur la communauté arabe, exerçant dans le commerce international du textile dans le quartier de Laleli. Commençons par une rapide présentation du quartier de Laleli puis analysons l'implantation des Arabes de Mardin dans ce lieu.

Présentation du quartier de Laleli, positionnement géographique, aperçu historique et division administrative

Le « quartier » de Laleli est situé dans l'arrondissement d'Eminönü, à l'intérieur de la ville historique entre Beyazit et Aksaray, et longe l'avenue d'Ordu. Il est proche de pôles d'activité importants : – à l'est des monuments prestigieux tels que Sultan Ahmet, Aya Sofya, la Citerne... qui attirent de nombreux touristes ; il est à 5 minutes de Kapalı Çarşı, marché couvert, réputé pour ses magasins d'orfèvrerie et de tapis ; – au nord, il fait face à l'université d'Istanbul et à la zone estudiantine de Beyazit ; – à l'ouest, il est proche d'Aksaray, important carrefour d'axes routiers, point de départ et d'arrivée de centaines de bus qui sillonnent tout Istanbul, où se trouve aussi le débouché du métro ; – au sud, il permet d'accéder rapidement au réseau maritime de Yenikapı et Kumkapı. En 1992 enfin, le trafic urbain s'étant considérablement amplifié, un tramway a été aménagé en son centre afin de désengorger la circulation. Laleli est le lieu incontournable par excel-

lence, vers lequel converge des flux de population tant nationaux qu'internationaux.

Historiquement, le quartier était connu sous le nom de Koşka et correspondait à la route principale reliant le centre de la ville à Yedikule. Jusqu'au XVIII^e siècle, les informations sur le quartier sont assez rares, mais par la suite, le nom de Laleli commence à être cité et les sources font souvent référence à des monuments prestigieux. L'origine du nom est incertaine ; Doğan Kuban² cite certaines sources donnant à penser qu'il viendrait du nom de la fontaine « Laleli çeşmesi » évoquée par elles à propos du grand incendie de 1718 : « il s'est propagé depuis la fontaine de Laleli jusqu'au Çukur Çesme ». D'autres sources mentionnent le jardin de Laleli (Lalezardan Lale bahçesi) ou la mosquée (Lalezar mescidi). Et d'autres encore rapportent le nom du quartier à celui d'un derviche Laleli Baba qui, pourtant, ne semble pas avoir été un personnage très important, aucune mention n'en étant faite ni par Evliya Çelebi ni dans le Hadîkat³. Le quartier semble avoir abrité de nombreuses résidences impériales qui ont disparu durant les incendies de 1732, 1782, 1855, 1909 et surtout celui de 1911 au cours duquel ont été détruits les palais de l'impératrice Irène et de Romain Lecapène, ainsi que le jardin de Lale. Après l'incendie de 1918, le quartier est profondément remanié avec un système de rues en grilles et des appartements conçus par le grand architecte Kemaleddin Bey pour des classes moyennes de la ville, de vieilles familles et des membres de la classe professionnelle (*tayyare apartımanları*). Sous la présidence de Menderes, en 1957, l'ouverture de l'avenue d'Ordu, destinée à faciliter le trafic entre Beyazit et Aksaray, achève de détruire ce qui restait des monuments historiques : la fontaine de Laleli, la mosquée, le tombeau de Laleli Baba ainsi que de nombreux édifices du XVI^e siècle.

Au niveau administratif, d'après le résultat de nos entretiens auprès des *muhtar* (charge de préposés ou maires de quartier), nous pouvons dire aujourd'hui que le quartier est divisé en quatre et demi *muhtarlık* (zone administrée par un *muhtar*) de part et d'autre de l'avenue d'Ordu autour de la mosquée de Laleli. Le cœur de Laleli se trouvait à l'origine entre le Balabanağa et Kemalpaşa *muhtarlığı*, son extension s'est effectuée vers le sud de ces deux *muhtarlık*, au-delà de l'avenue d'Ordu, vers le Mimar Kemalettin, et Mesihpaşa, *muhtarlığı*.

Le *muhtar* de Balabanağa, en poste depuis 25 ans, a vu le changement s'effectuer dans le quartier, il explique :

– autrefois personne ne voulait se rendre au sud de l'avenue d'Ordu, il n'y avait rien, ni hôtel ni lieu de travail. Mais les clients

devenus de plus en plus nombreux et on n'avait pas les moyens de les accueillir tous, de ce côté. Des appartements de l'autre côté de l'avenue ont été transformés en hôtels et les clients se sont logés dans ce secteur tout en continuant à venir faire leur commerce ici. Mais cela n'a pas duré longtemps parce que, très peu de temps après, des galeries marchandes (İş ham) se sont aussi constituées aux côtés des nouveaux établissements hôteliers. Et les clients sont restés sur le même côté. Aujourd'hui c'est la partie la plus active de Laleli, le centre de Laleli s'est déplacé vers le Sud.

Aujourd'hui on peut rattacher au quartier de Laleli une partie du *muhtarlık* de Saraç İshak, situé au sud de Mimar Kemalettin, dont le boulevard Mithatpaşa marque la délimitation entre le quartier de Laleli et de Beyazıt⁴.

Si, en définitif, les limites du pourtour du quartier de Laleli ne semblent pas très amples, son influence dépasse de beaucoup ces différentes zones et s'étend sur l'ensemble de l'arrondissement d'Emi-nönü et du département d'Istanbul⁵.

Aucun des *muhtar* ne possède de local attitré alors qu'ils sont tous en fonction depuis plus de 10 ans (deux d'entre eux en sont à leur quatrième mandat, cela fait 20 ans qu'ils exercent cette activité). Ils accomplissent leur fonction soit dans des kiosques – équipés d'une table, de deux chaises et d'un petit meuble de rangement et parfois en hiver d'un radiateur –, qui ressemblent plus à des kiosques de journaux qu'à un local de *muhtar*, soit à l'arrière de leur magasin de textile où un petit espace a été aménagé à cet effet : ainsi ils peuvent continuer à vendre leurs produits et recevoir les habitants du quartier (c'est le cas de trois d'entre eux).

Les *muhtar* estiment que Laleli regroupe actuellement plus d'un million de personnes durant la journée alors qu'à la nuit tombée, c'est le « désert ». Les *muhtar* ont été élus par 853, 586, 538 et 475 résidents. Il y a très peu de résidents permanents, plutôt une population d'hommes célibataires de passage, souvent des connaissances ou concitoyens du *muhtar*, nouvellement arrivées à Istanbul, travaillant sur place et habitant au-dessus de leur lieu de travail par manque de moyens et qui quittent les lieux dès que leur condition s'améliore. Cet effectif est très peu élevé : pour donner un ordre de grandeur certains *muhtarlık* à Istanbul possèdent jusqu'à 50 000 résidents. Seul le *muhtar* de Saraç İshak possède dans son district une population de 3 500 personnes, mais rappelons le caractère particulier de ce *muhtarlık* qui, pour moitié, fait partie de Laleli et pour l'autre de

Beyazit et dont la population composée de familles habite en fait du côté de Beyazit. Le *muhtar* de Saraç İshak nous rappelle que lors de son précédent mandat, 5 ans auparavant, il avait été élu par plus de 2 000 électeurs soit une population supérieure à 5 000 habitants. Pour lui : *plus le temps passe, plus la population diminue et Laleli gagne du terrain* ; lui-même d'ailleurs ne demeure plus dans le quartier.

Même sentiment, en ce qui concerne les quelques personnes âgées de plus de 60 ans, interrogées, qui sont nées dans le quartier et qui ont vécu les transformations. Elles expliquent comment les *yerli* (habitants nés dans le quartier) ont progressivement quitté ce lieu. Elles racontent qu'en 1964-1965, Laleli était encore un lieu d'habitations de luxe tel que Yeşilköy (résidence pour riches en bord de la mer de Marmara) aujourd'hui et soulignent qu'à cette époque des familles célèbres comme les Ezacıbaşı (deuxième grande famille la plus fortunée de Turquie) y résidaient, mais que les beaux bâtiments ont été transformés en hôtel 5 étoiles. Le tourisme favorisant le développement du commerce, les vieux bâtiments ont été détruits pour permettre la construction de lieux de travail (*İş hani*). Les commerçants cherchaient à s'implanter de plus en plus et ont proposé aux habitants des sommes importantes pour racheter ou louer leur demeure. De nombreuses personnes ont accepté ce marché et les autres, plus hésitantes ont dû partir, se sentant mal dans les lieux, « leurs femmes étant regardées d'un mauvais œil, irrespectueusement » et n'ayant plus la possibilité de se promener tranquillement en famille. Laleli perd peu à peu son statut de zone d'habitation et, après les années 1970, commence à se transformer en un centre de commerce et de tourisme.

Depuis ces 10 dernières années, le quartier bénéficie d'une réputation très néfaste. Les personnes interrogées expliquent que c'est le haut lieu de la prostitution des jeunes filles de 13 à 18 ans d'origine russe. Et si l'on s'en tient aux formes plus classiques de commerce, l'image n'est guère meilleure : selon les *yerli*, les commerçants honnêtes ont quitté le quartier et Laleli se dirige progressivement « vers sa chute ». La responsabilité de ce déclin est imputée aux nouveaux migrants du Sud-Est, majoritairement composées de Mardinli d'origine arabe pour les patrons et d'origine kurde pour les employés.

Les Mardinli sont perçus par les *yerli* comme des personnes qui *ont vendu tous leurs biens et sont venus faire du commerce à Laleli. Ils ne connaissent rien au commerce mais gagnent beaucoup d'argent en trompant leur clientèle par des prix abusifs, en envoyant à l'exportation*

des produits défectueux ou de moindre qualité dissimulés dans les colis sous quelques marchandises de bonne qualité.

Bien que nous ayons une prédilection pour les études où les « coupables » sont clairement désignés, notre étude n'interroge pas tant le bien fondé de telles accusations mais porte plutôt sur l'analyse des trajectoires personnelles et professionnelles des Mardinli à Laleli.

Nous avons effectué 26 entretiens enregistrés, dans la mesure du possible, entre septembre et octobre 1999, auprès des patrons arabes de Mardin ainsi qu'une dizaine d'entretiens supplémentaires auprès d'autres Mardinli en relation directe avec ces patrons. Les entretiens ont révélé l'existence de forts réseaux de parenté, ce qui a facilité la collecte des récits de vie.

Les Mardinli dans Laleli

Les Mardinli sont présents dans tout Laleli, de manière éparse, mais dans quatre galeries marchandes, les *han* de Altın Kapı Çarşısı, Marmara Çarşısı, Benler Çarşısı et İstanbul Çarşısı, ils représentent 60 à 80 % des patrons. C'est essentiellement dans le dernier *han*, d'İstanbul Çarşısı que nous avons conduit nos entretiens. Ce *han* comporte 134 magasins dont 114 en activité et sur 10 magasins choisis au hasard, 8 se sont révélés appartenir aux Mardinli. L'administrateur, le *başkan* du *han*, lui-même originaire de Mardin nous a affirmé, en montrant une aile de la galerie qu'il connaît bien : *Ici il y a 68 magasins dont 55 appartenant aux Mardinli.*

Origine socio-économique des Mardinli

Les hommes interviewés ont entre 29 et 57 ans, ils sont originaires de centre-ville (et non de village comme la rumeur laisse entendre), de Midyat, plus précisément d'Estel (lieu où se trouvent toutes les compétences administratives de Midyat), et de Mardin⁶.

Ils sont issus de milieu économique plutôt aisé, l'activité du père étant souvent liée au commerce clandestin de tout genre : produits électroniques, d'électroménager, d'outils de constructions, de bétail ou encore de terrains. Une des personnes interviewées, âgée d'une quarantaine d'années nous explique :

– depuis l'âge de 10 ans, je fais du commerce clandestin. Je vais en Syrie, j'achète des produits électroménagers, des cigarettes mais surtout du thé et je les revends à Mardin. Lorsque je suis allé au service mili-

taire, on m'a demandé l'activité professionnelle de mon père, j'ai répondu : *kacakci* (clandestin). On m'a reposé la même question en pensant que je ne l'avais pas bien comprise et j'ai répété la même chose. Ils ont inscrit dans leur dossier : *Activité du père : kacakci*. C'est devenu dorénavant un métier.

Quand les pères n'étaient pas commerçants, ils étaient salariés des entreprises de raffinerie à Batman, activité prestigieuse, comme l'explique l'un d'entre eux :

– *j'ai travaillé dans les raffineries turques à Batman, à partir de 1955. J'ai dû beaucoup insister parce que je n'avais pas encore l'âge. J'étais trop jeune, j'avais 16 ans et ils n'embauchaient qu'à partir de 18. J'ai persisté et finalement le directeur a bien voulu me prendre. Je tenais absolument à y être intégré parce que ça avait une très bonne réputation. Aux jeunes hommes qui travaillaient dans ces raffineries, les gens donnaient facilement la main de leur fille....*

Les familles sont nombreuses (les personnes interviewées ont entre 8 et 18 frères et sœurs) et nous avons constaté des écarts d'âge assez importants entre personnes d'une même fratrie, allant de 25 à 30 ans, du fait que le père s'est marié plusieurs fois : 2, 3 voire 4 fois, avec des femmes qui souvent font partie de la famille élargie :

– *mon père s'est marié 2 fois et a vécu avec les 2 femmes en même temps. Il s'est, en fait, marié 4 fois, sa première femme, qui était la fille de son oncle paternel (amca kızı), est morte lors de son accouchement, l'enfant aussi. Il s'est remarié, avec la seconde. Elle avait une maladie nerveuse. Il s'est remarié, sa troisième femme s'est séparée de lui, n'a pas supporté de vivre avec son autre épouse et mon père a pris la fille d'un autre oncle, c'était sa quatrième femme qui est ma mère.*

– *Mon père a eu 4 femmes, il s'est marié chaque fois sur les conseils de quelqu'un. Une personne lui disait : Elle est bien, elle, et mon père l'épousait. La première femme de mon père est ma mère... Mes mères vivent ensemble à Estel et s'entendent très bien.*

– *Mon père s'est marié 4 fois. La première femme fut ma mère, ils n'ont pas de relation de famille très proche, mais sont apparentés de loin, ils se sont mariés selon la tradition (görücü usulu), ils habitaient dans le même quartier d'Estel. Mon père a épousé sa seconde femme quand ma mère est morte en 1943, moi je devais avoir 4 ou 5 ans...*

Pour nos interlocuteurs dont le père s'est marié plusieurs fois, la polygamie semble aller de soi, justifiée par le statut économique du père et par l'islam qui légitime jusqu'à 4 épouses. Ils expliquent que si l'homme peut subvenir aux besoins économiques de plusieurs familles

à la fois, il est, au *memleket* (pays)⁷, en devoir de multiplier le nombre de mariages⁸.

Les mariages multiples des pères s'expliquent aussi, selon nous, par le fait qu'ils bougent beaucoup. Les voyages facilitent les possibilités de multiplier les familles, nos interlocuteurs expliquent que leurs pères avaient une famille en Syrie, et une autre, voire plusieurs autres, à Mardin. Mais lorsque le regroupement s'effectue, les personnes interviewées racontent comment l'identité officielle de certains enfants s'est trouvée remaniée sur les pièces d'identité par des changements de nom, d'âge ou de lieu de naissance. Par exemple, Bedrin prend le nom de Bedran, un enfant âgé de 7 ans lors du rapatriement est déclaré né dans l'année, une naissance en Syrie est déclarée à Mardin, il arrive même qu'un enfant prenne le nom et la date de naissance de l'enfant décédé d'une autre mère, ce décès n'ayant pas été déclaré. Par exemple X. a une femme A. à Mardin et une autre B. à Kamishli. A. a un fils A1 qui naît et qui meure. Quelques années après, B. a elle aussi un enfant, B1. Lorsque le regroupement familial s'effectue, B1 prend l'identité officielle de A1. C'est ainsi que l'on a : Murat né à Kamishli, âgé de 2 ans, fils de Meltem est déclaré : Ahmet né à Mardin âgé de 6 ans, fils de Hüsün. Tout cela n'est pas sans causer, comme l'on peut s'en douter des difficultés aux enfants, surtout quand l'âge indiqué sur les documents officiels est supérieur à l'âge réel (difficultés notamment à l'école puis par la suite au service militaire).

Ils sont sur le plan religieux sunnis shaffi, 6 d'entre eux sont de fervents croyants dont 2 devenus *haci* en se rendant à La Mecque. Rapportons les paroles de l'un d'entre eux :

– je suis musulman shaffi, je lis le Coran, je fais la prière tous les jours, je vais dans les mosquées, dans n'importe laquelle, ce sont toutes des maisons d'Allah, je les aime toutes. Je m'arrête là où je suis et je vais faire ma prière. Je suis croyant, je n'ai pas l'intention d'arrêter de faire la prière, je fais le ramadan et toutes les fêtes religieuses...

Autrement ils sont dans leur grande majorité « semi-pratiquants ». Ils respectent la religion quotidiennement puisque lors de l'appel à la prière tous les postes de radio, dans les magasins, sont immédiatement éteints. Ils font le ramadan, mais ce n'est pas pour autant que leur consommation de paquets de cigarettes (et parfois consommation d'alcool) soit limitée durant cette période.

À la différence de la génération de leurs pères, aucun de nos interlocuteurs ne s'est marié plusieurs fois. Par contre, certains ont une relation extraconjugale. À plus d'une reprise, nous avons été témoin du

passage de leur « amie » qui, au demeurant, ne vient jamais dans la boutique sans que le patron du magasin ne l'ait appelée et autorisée à le rejoindre. Lorsqu'elle arrive, le projet est déjà établi : *ils sortent s'amuser ce soir à Taksim*, mais avant de quitter la boutique, il appelle un bijoutier qu'il connaît bien, lui fixe un montant maximum et envoie son « amie », soulignons d'origine moldave ou russe, se choisir une parure. Cette démarche semble être entrée dans les mœurs : on ne sort pas sa petite amie sans lui avoir offert un cadeau au préalable. Notre présence féminine sur les lieux nous a valu à nous aussi des avances – au début de nos entretiens – que nous avons contrées en nous disant mariée mais les réflexions ne manquaient pas : *comment peut-il te laisser venir seule ici ?* Nous n'avons jamais eu d'ennui particulier car, rapidement, le système familial a joué en notre faveur dans le sens où c'est un milieu extrêmement restreint où tout le monde se connaît et aucun des patrons que nous avons interviewés n'aurait laissé l'un d'entre eux nous importuner. Toutefois, au moment où nos entretiens prenaient un terme, nous avons senti la nécessité de nous promener dans le *han* accompagné de notre ami. Il nous suffisait juste de le présenter à l'un des patrons et de repartir.

Les hommes tendent plus facilement à Istanbul vers des relations extraconjugales que vers la polygamie. On ne doit pas exclure le fait que ce changement de pratiques soit, en partie du moins, lié à la prise en compte du coût et des responsabilités inhérents aux mariages multiples.

Les personnes interviewées sont toutes polyglottes : l'arabe est leur langue maternelle, le kurde, langue dominante de la région, est leur seconde langue parlée. À Istanbul, le kurde étant moins pratiqué, la seconde langue devient le turc, considéré jusqu'alors comme langue de l'école, mise en pratique quotidiennement une fois l'immigration effectuée. Pour certains le syriaque était la troisième langue parlée qu'ils pratiquent encore aujourd'hui avec leurs amis orfèvres du *Kapalı Çarşı* (le Grand Bazar).

Lors d'une dispute entre un patron et un commissionnaire⁹ kurde qui avait envoyé une marchandise non conforme à un client algérien, qui était venu se plaindre et demander remboursement, l'altercation eut lieu en kurde alors que tous deux parlaient l'arabe et le turc. Le choix de la langue n'était pas anodin, le kurde fut privilégié parce que l'Algérien se trouvait sur les lieux et qu'il comprenait l'arabe et parce qu'Ali, employé dans le magasin et en charge des relations avec ce client, était lui aussi là et comprenait le turc. Le fait que nous soyons

présente et comprenions un peu le kurde ne les dérangeait pas outre mesure, nous ne faisons pas partie du milieu. Quoi qu'il en soit le commissionnaire jura avoir bien donné l'ordre d'emballer la marchandise commandée et qu'il y avait eu erreur dans l'atelier... Le patron remboursa le client et continua de travailler avec ce commissionnaire que nous revîmes fréquemment dans le même magasin au grand désespoir d'Ali. Autre cas : un des patrons eut la visite d'un de ses vieux amis syriaques, les retrouvailles eurent lieu en syriaque...

De plus, dans le cadre de leur activité commerciale, ils se débrouillent souvent en persan, en roumain, en hongrois, en russe et en français mais quasiment jamais en anglais. Pour nous prouver leurs connaissances linguistiques, ils nous demandaient d'assister aux négociations avec leurs différents clients étrangers. Toutes les langues qu'ils utilisent sont apprises « sur le tas » et répondent à des besoins bien spécifiques. Aucune n'est en fait le résultat de cours spécifiques bien qu'ils soient tous scolarisés.

En effet, lorsqu'on regarde leurs parcours scolaires, ils ont tous eu un enseignement plus long que le niveau d'enseignement général reçu dans la région. Hormis des cas très particuliers, ils ont été au moins jusqu'au lycée et deux d'entre eux à l'université. Ce qui ressort de leur scolarité c'est l'extraordinaire mobilité dont ils ont fait preuve dès leur plus jeune âge : école coranique à Damas, le primaire et le secondaire sont effectués à Estel ou à Mardin centre, le lycée à Nusaybin, Adana, Urfa ou encore à Istanbul puis l'université à Ankara ou à Istanbul. Ces déplacements se justifient par l'activité du père et facilités par la multiplicité des familles ; les enfants sont envoyés auprès de la belle-mère, du frère ou de la sœur mariée, installés dans ces différents lieux :

– j'ai effectué l'école primaire et secondaire à Midyat. Après, pour le lycée, j'ai été dans une medressé à Urfa. Je mangeais, j'étudiais et je dormais sans payer d'argent parce que nous avions de la famille lâbas. Puis j'ai réussi l'examen d'entrée à la faculté d'Ankara. Je voulais devenir enseignant, j'ai commencé les cours et je n'ai pas trouvé cela intéressant. J'ai décidé d'arrêter dès la première année.

Autre constat : ils ont tous interrompu leur parcours scolaire en plein milieu d'un cycle, tel l'exemple ci-dessus ou les suivants :

– j'ai été à l'école primaire pendant 4 ans mais j'ai eu du mal à passer la seconde année du primaire. Je suis resté 3 ans, j'ai triplé la même classe. J'étais commis dans l'atelier de réparation de voitures appartenant à mon cousin paternel (amca oğlu). Je travaillais tôt le

matin, puis je me lavais et prenais mon sac d'école et me rendais en classe. À la sortie de l'école, je me changeais à nouveau et reprenais le travail dans l'atelier. De 6h30 à 11h30, je travaillais dans l'atelier de mon cousin, de 12h30 à 17h00 j'étais à l'école, de 19h00 à 21h00, je travaillais à nouveau dans l'atelier et en plus après 21h00, j'allais souvent vendre des cigarettes, du café, du thé... au marché au noir. À cause de cela, je n'ai jamais réussi à passer ma seconde année du primaire.

J'ai été à partir de 7 ans à l'école primaire. À l'âge de 12 ans, tout en travaillant dans notre magasin de textile où j'étais vendeur, j'ai commencé le secondaire que j'ai laissé tomber la même année parce que les affaires marchaient bien dans le magasin.

Le cumul d'une activité professionnelle avec l'école, semble s'être fait « de soi ». C'est dans des cas très exceptionnels, causés essentiellement par le décès du père (comme dans l'exemple de l'enfant qui triple sa classe), que l'enfant s'est senti obligé de travailler. Autrement ce cumul ne fut pas une obligation, l'enfant donne un coup de main à la famille, même si ce coup de main comporte des horaires stricts et est effectué quotidiennement. Et à un moment donné l'activité professionnelle prend le pas sur l'école. Ils signalent volontiers que les études ne répondaient pas à leurs attentes mais expriment toutefois aujourd'hui un certain regret quand leur fils n'a pas poursuivi ses études.

L'immigration

À Mardin, nos interlocuteurs baignaient donc tous dès l'enfance dans une activité de commerce, la plupart l'ayant pratiqué dès l'âge de 7 ans, soit en démarchant les produits illicites en provenance de Syrie ou d'Irak dans les rues de leur faubourg soit en gardant la boutique du père, de l'oncle ou encore du beau-frère. Par la suite, ils étaient particulièrement engagés dans le commerce clandestin surtout dans le transport vers l'Irak de marchandises alimentaires (comme la farine, le sésame, les pâtes, les biscuits, le beurre, le lait et les épices – essentiellement le poivre noir –) ou de produits industriels (machines, pièces détachées, clous, métaux divers). Ils ramenaient également d'Irak du mazout, des produits électroménagers, des couverts en plastique, des piles, des ciseaux, du sucre, du thé, du riz qu'ils revendaient soit dans le centre de Mardin soit dans les autres grandes villes de la Turquie, à Istanbul notamment.

Leur installation à Istanbul, pour une moitié (12 patrons), date des années 1980 (1981 et 1983), marquée par le coup d'État turc de septembre 1980, et pour l'autre moitié (14 patrons), des années 1990, 1991 et 1992, marquées par l'embargo imposé à l'Irak en 1991 qui a fait cesser ou a beaucoup ralenti les activités du commerce. Tous connaissaient Istanbul avant de venir s'y installer et, parfois même, y possédaient déjà un appartement parce qu'ils y venaient pour le commerce. Venir vivre à Istanbul n'était pas vécu comme une « nécessité », mais plutôt comme un choix, en réponse à de nouvelles aspirations suscitées soit par le coup d'État soit par la fermeture de la frontière avec l'Irak.

Un commerce bien préservé

Quand les Arabes de Mardin sont arrivés à Istanbul, ils étaient jeunes, en quête d'aventures, et prêts à affronter des dangers comme ils en avaient vécu au sud dans leurs pratiques commerciales clandestines avec l'Irak et la Syrie. Habités aux opérations de change (*döviz*), ayant l'avantage de parler arabe et d'avoir grandi aux frontières irakienne et syrienne, ils ont d'abord développé à Laleli des activités illicites mais très lucratives qui répondaient à une assez forte demande : ils se sont fait *dövizci* en opérant leurs activités de change surtout avec les monnaies arabes. Mais, lorsqu'en 1983, le président Özal a légalisé cette activité qui, du coup, devenait beaucoup moins lucrative, nos patrons se sont alors reconvertis dans le commerce international de textile : dans le *bavul ticareti*, commerce à la valise, de 1983 à 1997, puis dans le commerce de gros, depuis 1993. Ils se sont essentiellement orientés vers les pays arabes tels que l'Irak, la Libye, l'Égypte, le Soudan, l'Arabie Saoudite, l'Algérie et la Tunisie.

Pour tous, l'activité débute en 1983 avec les pays du Moyen-Orient et il s'étend à partir de 1987 aux pays du Maghreb avec l'arrivée des « Beyaz araplar », « les Arabes blancs ». Il est difficile de retracer une chronologie claire de la clientèle du *han*, car le commerce est basé sur les relations de confiance établies entre les patrons et leurs clients et varie pour chacun d'entre eux. Il est aussi lié à la conjoncture politique de chaque pays. Les commerçants expliquent :

– *avec chaque nationalité ça marchait bien pendant 1 ou 2 ans puis c'était la chute parce que le marché sur place était saturé de nos marchandises mais nous arrivions à écouler nos marchandises dans les nouveaux marchés qui s'ouvraient et l'année d'après nous adoptions notre production à la demande des clients, ça marchait bien.*

Les clients arabes venaient pour 3 jours pendant 6 ans, entre 1987 et 1993, en ce temps, les commerçants n'avaient plus de place dans les entrepôts pour stocker les marchandises. On n'arrivait pas à satisfaire tous les clients. On pouvait donner n'importe quel prix à une marchandise, elle se vendait dans tous les cas. Les ateliers n'arrivaient pas à suivre la cadence.

Les Arabes achetaient tout, à n'importe quel prix. Un jour, il y en a un qui a voulu acheter un vêtement qui coûtait 600 livres turcs. C'était beaucoup pour l'époque, c'était en 1985. Je n'ai pas voulu le vendre, je lui ai dit que je ne le trouvais pas bien, invendable. L'Arabe a insisté, il voulait à tout prix l'acheter, je l'ai vendu à 1 500 livres turcs. On peut dire que nos clients arabes sont venus sans cesse jusque dans les années 1990, ils revenaient toujours. On a fait beaucoup d'argent avec eux.

Si nous schématisons, nous voyons que le commerce se porte très bien, pour nos patrons, de 1987 jusqu'en 1990. En 1991, le double embargo américain sur l'Irak et la Libye affecte beaucoup les affaires. De plus, à partir de cette date, les clients commencent à vivre des difficultés à la douane de leur pays, pour récupérer leur marchandise. Tous les gouvernements concernés par le commerce à la valise cherchent à canaliser ce commerce qui leur échappe, car les clients se déclarent comme touristes et ne paient pas de taxe sur la marchandise. Mais la crise ne se fait pas trop sentir grâce à l'entrée dans le marché de Laleli en 1992 du « Doğu Block » des pays d'Europe centrale. À partir de cette date, ils sont investis dans le commerce vers la Roumanie, la Yougoslavie, la Pologne, la Hongrie et la Bulgarie. Les marchandises partent par cargo, c'est le début du commerce de gros. Les relations commerciales avec l'Est se développent, sans pénétrer toutefois les pays russophones. D'autres *han* dans Laleli sont spécifiquement orientés dans le commerce vers la Tchétchénie, le Kazakhstan, le Daghestan, la Géorgie... L'un des patrons arabes nous dit : *les clients russes ne sont pas pour nous, 80 % de notre commerce est dirigé vers les pays arabes, et les 20 % restant vers les pays d'Europe de l'Est.* Entre 1993 et 1997 le commerce se poursuit mais n'a plus la même intensité et à partir de 1997, c'est la crise dans tout Laleli. Les patrons expliquent que *depuis 1997, les choses ne sont plus pareilles. Aujourd'hui lorsque je propose cinq dollars pour une marchandise, le client m'en propose trois. Or ce prix ne convient pas à la marchandise, mais je suis obligé d'accepter pour ne pas perdre le client et pour ne pas garder la marchandise dans l'entrepôt. Je suis obligé de vendre même à perte parce que sinon ma situation risque de s'empirer.*

En août 2000, nous avons participé à l'emballage de colis pour un client libyen, 50 000 sweat-shirts d'excellente qualité. Le client devait emporter la marchandise et le paiement devait s'effectuer par la suite. Le patron prend un risque important mais le client a été fidèle pendant plusieurs années et aucun problème n'a eu lieu auparavant. Il lui avait déjà fait confiance pour une marchandise de moindre importance. Le patron nous dit : *le commerce c'est ça, il faut savoir faire confiance, sinon il ne se fait pas*. En janvier 2002, le client libyen n'avait toujours pas envoyé l'argent. Une perte de plus de 150 000 euros pour le patron.

D'autres patrons justifient le départ des clients par *la Chine et la Thaïlande qui ont su les attirer en leur offrant des avantages importants. En premier le prix de la marchandise : beaucoup moins chère qu'en Turquie parce que la main-d'œuvre est moins payée. En second, ces pays ont éliminé les tracasseries des douanes, il y a des accords bilatéraux et les clients récupèrent leur marchandise sans problème alors qu'ils mettent des mois pour la marchandise turque et parfois ils sont même obligés de l'abandonner. Et troisièmement, ces pays offrent aussi des voyages avec hôtel gratuit pour leurs clients, du personnel chargé de s'occuper d'eux alors qu'en Turquie, il n'y a personne pour leur montrer le chemin, l'environnement est sale, l'insécurité règne... Et puis les pays de l'Est ont commencé à ouvrir des entreprises, chez eux. Ils ont compris comment faire ou certains de nos compatriotes turcs sont allés s'installer là-bas. Avec l'attraction jouée par les pays asiatiques, et les difficultés vécues en Turquie, les clients n'ont pas hésité à deux fois pour partir et puis il y a aussi le fait que la Turquie est un pays musulman...*

L'avenir du commerce semble des plus incertains et nos patrons sont plutôt sceptiques quant au retour des anciens clients :

– *pour le retour des clients, comme pour le départ, il va s'agir de deux actions simultanées : l'insatisfaction des clients face aux produits asiatiques et une meilleure attraction de la part de la Turquie. Des amis racontent que certains clients achètent un produit à dix dollars en Chine qu'ils ne peuvent pas vendre à cinq dans leur pays. Si les produits coûtent moins cher, c'est que la marchandise est de mauvaise qualité, c'est du synthétique. Certains clients sont venus se plaindre, ils sont revenus dans le marché parce que la marchandise est de meilleure qualité, ici c'est en coton. Mais j'ai appris qu'en Chine, aussi, des récoltes de coton débutaient, dans quelques années ils proposeront des produits de meilleure qualité...*

Aujourd'hui la clientèle des patrons est essentiellement en provenance d'Algérie, de Libye, du Soudan et quelques clients originaires des pays de l'Est.

Nos patrons ont un magasin qui fonctionne sous forme d'entreprise familiale : le père de famille à la tête de la boutique, le cadet souvent dans le magasin pour ne s'occuper que des ventes, l'aîné et les autres se chargeant de démarcher auprès des ateliers de confection ou à l'étranger auprès des clients. Lorsque le père est absent, c'est l'aîné le patron, mais il n'est presque jamais présent dans le magasin. Il s'occupe de tout ce qui est à l'extérieur et c'est l'un de ses frères cadets qui reste sur place. Il est rare de trouver, dans le même *ban* ou le même quartier, deux frères qui soient l'un et l'autre patrons de magasins concurrents : le plus souvent leurs activités sont nettement différenciées, par exemple – cas le plus fréquent – un commerce de textiles et un bureau de change. En revanche, il peut y avoir dans le même *ban* et, parfois au même étage, un patron et son beau-frère ou son cousin paternel ou maternel, installé bien souvent grâce à l'aide financière ou les conseils du premier sur place. Lorsqu'il arrive que le beau-frère ait statut d'employé dans le magasin, c'est qu'il appartient à une autre communauté : dans ces cas-là il est souvent d'origine kurde. La confiance que lui accorde le patron, d'origine arabe, et que fonde le lien de famille, prend la forme d'un emploi dans le magasin et pas d'une aide pour constituer son propre magasin. La plupart des magasins sont donc de petites structures et n'ont qu'un seul employé qui, lorsqu'il n'est pas le beau-frère d'origine kurde, est souvent d'origine algérienne. Dans ce cas, c'est la langue arabe qui prime, ce qui est avantageux dans le commerce puisque la marchandise est essentiellement destinée aux pays arabes.

Aucun magasin n'a à sa tête un patron d'origine algérienne. Un des Algériens explique que lorsqu'il s'est aventuré à prendre en charge un magasin, l'attitude des autres patrons et des fournisseurs l'a conduit rapidement à la faillite : en effet, soit les produits lui étaient vendus plus chers par certains fournisseurs, soit ils se trouvaient boycottés par les patrons arabes qui n'hésitaient pas à venir chercher le client directement dans son magasin pour lui proposer le même produit beaucoup moins cher. Un des Algériens, agacé, nous a lancé un jour : *je leur ai dit moi, aux Mardinli : allez-y, qu'est-ce que vous attendez, allez-y, achetez tous les magasins, prenez aussi toutes les rues, qu'est-ce que vous attendez ? Créer votre petite Mardin à Istanbul !*

Ils passent la majeure partie de leur temps dans leur magasin, arrivant à 9 h du matin et n'en repartant qu'à 19 h-20 h, voire à minuit ou

une heure du matin dans certains cas exceptionnels, mais qui se produisent néanmoins assez fréquemment où ils doivent emballer la marchandise vendue. Ils y sont présents tous les jours de la semaine sauf le dimanche, jour férié souvent mal vécu par eux, jugé inutile : c'est une perte pour le magasin et si les *han* pouvaient être ouverts tous les jours, ils y seraient incontestablement.

Ce qui est impressionnant c'est la rapidité des magasins créés et dissous. On peut observer deux cas de figure : ceux qui bougent, le font rapidement et fréquemment – une même personne peut déménager dans le même *han*, dans le *han* voisin ou dans un autre quartier plusieurs fois de suite, dans la même année, en fonction de la situation des affaires – et ceux qui ne bougent pas.

Rapport à l'argent et sentiments identitaires

Ils sont propriétaires de leur appartement situé dans les zones riches d'Istanbul telles que Yeşilköy, Bakırköy ou Kadıköy et louent entre 250 et 1 000 dollars leur magasin de Laleli et possèdent parfois d'autres magasins ailleurs, ce qui ne les empêche pas de se plaindre de leur situation financière, disant : *tu penses que je suis riche, mais tu ne peux pas savoir tous les problèmes d'argent que j'ai...*

Leur besoin d'argent est très grand, l'un d'entre eux nous dit : *si tu as de l'argent même si c'est de l'argent sale, tu es quelqu'un. Il faut se poser la question combien j'ai dans les poches et tu as ta valeur ; si tu n'as rien tu ne vauds rien.*

Il est manifeste que tous ces commerçants ont un sentiment national turc très fort : *je suis turc, je ne renie pas mes origines arabes, notre identité est turque, celui qui refuse ce fait dans ce pays, qu'il déchire sa pièce d'identité et s'en aille.* Ils se disent satisfaits et fiers de leur pays, la Turquie : *je suis content de ma situation, j'en remercie Allah, je suis satisfait de mon pays (memleket), je vis à Istanbul, mais ça pourrait être n'importe où en Turquie, j'aime mon pays.* Leur arabité vient après la religion qui, elle-même, vient souvent après leur turcité. Ils incriminent souvent les Européens qu'ils tiennent pour responsables de l'existence de beaucoup de conflits en Turquie : *les Européens ont peur que la Turquie redevienne l'Empire ottoman. Ils ont vu que dans les années 1980 l'économie de la Turquie allait avoir beaucoup de poids, ils ont créé les événements du Sud... Aujourd'hui ils inventent le problème kurde, demain ce sera les Laz et les Géorgiens... Et pourquoi aux États-Unis et en Europe rien n'est remis en question ?* L'obsession

arménienne est encore très présente : *les Arméniens dans le Sud veulent récupérer les terres de leurs ancêtres, ils sont déjà propriétaires de nombreux terrains, ils cherchent à s'implanter et à fonder la Grande Arménie.*

Conclusion

Le jugement porté sur l'avenir des activités commerciales de Laleli par les personnes qui lui sont extérieures était, rappelons-le, sévère : pour ces personnes, Laleli a déjà « signé son arrêt de mort ». À ce moment de notre enquête, quelle analyse pouvons-nous proposer ?

Nous avons affaire à des patrons originaires du sud-est qui, tous, ont d'une manière ou d'une autre « baigné » depuis l'enfance dans l'activité commerciale, activité d'hommes, pratiquée autrefois de manière « illicite » mais partagée et maîtrisée par tout le réseau familial masculin.

Leur trajectoire personnelle et professionnelle témoigne d'une grande capacité d'adaptation au passage d'une activité commerciale à une autre. Les deux points forts de cette capacité sont, d'une part la force des solidarités familiales et, d'autre part leur connaissance des langues.

La solidarité semble enracinée dans une organisation familiale construite sur la base de la division sexuelle des fonctions qui obéit à des principes très forts, aucune de leurs femmes ne travaille hors du foyer car pour eux : *Dieu a établi un ordre, les hommes travaillent dehors et la femme à l'intérieur ; aucun des deux ne doit se mêler des affaires de l'autre, par contre quand il y a des problèmes, ils peuvent en discuter ensemble.* Les activités domestiques sont pleinement féminines tandis que les activités extérieures sont exclusivement masculines. Le monde du commerce à Laleli est un monde réservé aux hommes. En tant que femme, nous avons été à la fois acceptée comme une femme « de la famille » travaillant sur les lieux et limitée sur ces lieux mêmes, sans pouvoir rencontrer les « femmes au foyer ».

Leurs pratiques commerciales sont indissociables de leur connaissance des langues facteur primordial. C'est parce qu'ils maîtrisent les langues qu'ils font du commerce international et non pas parce qu'ils font du commerce international qu'ils apprennent des langues. C'est ce qui explique leur indifférence face aux langues européennes.

La stabilité du réseau familial est la contrepartie d'un marché international instable. À la variation du type d'activité, on peut rattacher leur méconnaissance ou leur indifférence aux connaissances et savoir-

faire de « métier » : ils sont sans doute commerçants avant d'être commerçants d'un certain type de produit ou de marchandise. Et pour certains déjà prêts à d'autres essais de reconversion (il n'est pas rare de trouver des échantillons de couches bébés ou du ketchup... produits qui viennent relayer le textile lorsque la situation est en crise).

Peut-être faut-il voir là une explication de la « mauvaise » réputation qui leur est faite par d'autres. Ils continuent de pratiquer le commerce comme ils le pratiquaient autrefois, de manière hasardeuse et risquée, connaissent des périodes de crise, mais savent « retomber sur leurs pieds ». Laleli ne ressemble pas aux lieux de commerce traditionnel et c'est peut-être ce qui lui permet de subsister sur cet extraordinaire emplacement géographique. Laleli s'est constitué de commerçants à son image, capables de changer sans cesse et maintenir ainsi la vie économique et sociale de son territoire.

Notes

1. Mardinli : personne née dans le département de Mardin.
2. Kuban Doğan, « Laleli », *Dünden Bugüne İstanbul Ansiklopedisi*, İstanbul, Kültür Bakanlığı ve Tarih Vakfı ortak yayını, 1994, p.187-189.
3. *Hadikat* : Hâfiz Hüseyin Ayvânsarayî, *Hadikatül'-cevâmi'*, 2 vol., İstanbul, 1281/1865.
4. Cf. carte de Laleli.
5. Cf. l'article de Jean-François Pérouse, dans ce même ouvrage.
6. En Turquie les départements portent le nom de la ville principale. Pour distinguer la ville du département, on précise pour la ville : centre ou ville, autrement, il s'agit du département.
7. *Memleket* : en turc le mot a une signification large, désigne aussi bien le pays, la province, la région que le village natal.
8. Dans le même sens, lorsque nous avons interviewé des femmes, d'origine kurde à Tarlabası, dont le père avait aussi eu plusieurs concubines, elles nous ont expliqué que c'était courant là-bas et qu'elles-mêmes ne verraient pas d'inconvénient à ce que leur époux se marie plusieurs fois, s'il a les moyens économiques de subvenir aux besoins de tout le monde. Si les mères conçoivent encore ces idées, ce n'est plus le cas de leurs filles qui protestent : *Oui, mais mon père ne pourrait jamais faire une chose pareille !* et réprouvent ces mœurs.
9. Le commissionnaire joue le rôle d'intermédiaire entre les ateliers de confections et les magasins de vente. Il se charge de présenter les modèles des divers ateliers aux patrons et dans le même temps recherche les modèles demandés par ces patrons dans les ateliers. Il connaît très bien les deux milieux et touche une commission sur la marchandise vendue.

