



HAL
open science

Les réseaux migratoires des entrepreneurs druzes de sweida

Cyril Roussel

► **To cite this version:**

Cyril Roussel. Les réseaux migratoires des entrepreneurs druzes de sweida. Bulletin d'Etudes Orientales, 2003, LV, pp.209-224. halshs-00260008

HAL Id: halshs-00260008

<https://shs.hal.science/halshs-00260008>

Submitted on 2 Mar 2008

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.

INSTITUT FRANÇAIS DU PROCHE-ORIENT

BULLETIN
D'ÉTUDES ORIENTALES

TOME LV

ANNÉE 2003

Cyril ROUSSEL

Les réseaux migratoires des entrepreneurs druzes de Sweida : formation
d'une nouvelle élite foncière et affirmation d'un pouvoir économique
alternatif à l'État

*Revue publiée avec le concours
du Centre National de la Recherche Scientifique
et de la direction de la Coopération scientifique,
universitaire et de recherche du ministère des Affaires étrangères*

ifpo



DAMAS
2003

LES RÉSEAUX MIGRATOIRES DES ENTREPRENEURS DRUZES DE SWEIDA : FORMATION D'UNE NOUVELLE ÉLITE FONCIÈRE ET AFFIRMATION D'UN POUVOIR ÉCONOMIQUE ALTERNATIF À L'ÉTAT

Cyril ROUSSEL

Doctorant, université de Tours et IFPO

La région de Sweida (actuel *Djebel al-‘Arab*, ancien *Djebel druze* du Mandat français) située au sud-est de la Syrie, à la frontière de la Jordanie, est restée longtemps plongée dans un enclavement qui l'a tenue isolée des centres économiques et directionnels du pays. Sa fonction de montagne-refuge, à l'écart des zones dynamiques du pays, sera alors un handicap important au développement. Un fort caractère rural et communautaire, ainsi que l'absence de possibilités financières internes vont, dès le début du XX^e siècle, déclencher les premiers mouvements migratoires vers l'étranger¹. À partir des années 1950, les migrations internationales seront massives et orientées vers divers pôles : Amérique du Sud, Afrique de l'Ouest et bientôt les pays pétroliers (golfe Arabo-Persique, Libye) suite au « boom économique » de 1973, élargissant ainsi le champ migratoire de la communauté. Le retour des émigrés au pays, devenu massif dans les années 1980 pour cause de dépression économique généralisée due à la chute des cours pétroliers, s'accompagne d'un nouvel essor de l'espace local régional.

Devant cette évolution, nous avons cherché à connaître ces nouveaux acteurs jouant un rôle déterminant dans la recomposition de l'espace économique et social, depuis l'amorce du mouvement de retour. C'est sous l'action conjuguée de quelques grandes familles d'entrepreneurs, utilisant leurs ressources migratoires tels que l'investissement financier, le savoir-faire, et leurs contacts extérieurs, que la société des Druzes de Syrie va franchir un pas décisif : pour la première fois de son histoire, la région, espace resté essentiellement rural, va être dotée d'entreprises industrielles privées. La mobilité est également un élément déterminant du changement social, qui contraste avec la culture traditionnelle héritée.

1. Le phénomène d'exode depuis des régions montagneuses à la rentabilité économique limitée est signalé par de nombreux géographes dans les divers pays méditerranéens (voir, par exemple, G. MAURER, 1996, au Maroc).

Dans cet article, nous verrons essentiellement comment la mobilisation des réseaux migratoires joue un rôle déterminant dans le fonctionnement de l'entreprise. C'est à ce niveau que l'appartenance communautaire est décisive dans les stratégies migratoires. Les réseaux sociaux transnationaux se déploient sur une base sociale communautaire comme nous le verrons, la famille en constituant le noyau. Nous verrons aussi la manière dont ces entrepreneurs se sont structurés pour dominer économiquement la région et s'accaparer les richesses agricoles.

1 – BESOIN DE TRANSGRESSER LES FRONTIÈRES

A. DU REFUGE À L'ENCLAVEMENT ÉCONOMIQUE

Avec 126 communes recensées² et 270 000 habitants environ en 1994, le gouvernorat de Sweida est une zone de marge territorialisée par la communauté druze³, à l'écart des grands projets de développement baathiste⁴. Certes la zone sommitale du Djebel n'est pas adaptée à l'implantation d'industries qui serait une erreur d'aménagement ; cependant, à l'ouest de Sweida le riche plateau du Hauran (*Nuqrah*), très accessible, est bien adapté : des entreprises publiques auraient pu utiliser les richesses agricoles et les potentialités en eau disponibles à proximité. La composante communautaire explique la marginalisation de cette région, dont un retour dans le passé nous permet de saisir la structure de la répartition spatiale du peuplement dans le sud syrien.

La région de Sweida était presque vide de population sédentaire avant l'arrivée des premiers migrants druzes d'après P. Gentelle :

« Le Djebel passait pour quasiment inhabité à la fin du XVII^e siècle. Seuls des nomades venaient faire paître leurs troupeaux : quelques sédentaires logeaient sans doute dans les ruines laissées par les époques précédentes, ruines cependant trop vastes pour eux. Mais, dans l'ensemble, la région était dépeuplée. » (p. 27)

Peu à peu colonisée⁵, la région montagneuse offrit à la communauté un refuge contre les agressions et la domination ottomane. Le processus de territorialisation par les Druzes est lié aux flux migratoires en provenance du Liban⁶, qui vont peu à peu s'appropriier les terres et

2. Recensement de 1994.

3. Cette région au peuplement très homogène est composée à plus de 85 % de Druzes, d'environ 10 % de chrétiens, le reste étant des musulmans sunnites bédouins.

4. En concurrence directe pour le pouvoir après 1965 avec les Alaouites dans le cadre du parti Baath et au sein de l'armée, les Druzes furent écartés après la tentative de coup d'État par S. Hatum (N. VAN DAM, 1979).

5. D'après l'*Encyclopédie de l'Islam* (article « Druze ») : « c'est en 1685 que les ancêtres des habitants actuels du Djebel seraient venus s'installer sur ces hautes terres ».

6. M. HARTMANN, 1899, p. 62 : « En 1711, à la suite d'un conflit entre Druzes au Liban même, la branche dite des Yéménis est contrainte d'émigrer. » Les massacres de 1860 dans la montagne libanaise déclenchèrent des vagues massives de migrants comme le signale N. BOURON, 1930, p. 211 : « les Druzes avaient gagné, sans être inquiétés, la région du Ledja [...]. Tout le flanc Est de l'Anti-Liban se peupla, pendant des semaines, d'immigrants druzes qui, de peur des représailles, gagnaient les sauvages collines du Hauran. Depuis ce jour, ces hauteurs furent appelées du nom des nouveaux arrivants : la montagne des Druzes. »

les villages désertés. Ces vagues successives d'immigrants qui ont peuplé la région, sont attestées par les divers voyageurs ⁷ ayant traversé le pays durant le XIX^e siècle.

« À cette époque [fin des années 1880], la montagne semble avoir été à nouveau peuplée, mais peu densément dans les hautes terres. Sur les pentes, se généralisent les cultures de céréales, de vigne et d'arbres fruitiers, ce qui ne saurait surprendre si l'on sait que les Druzes avaient apporté avec eux les techniques de la viticulture, de l'oléiculture et de l'arboriculture qu'ils pratiquaient au Liban. [...] À la fin des années 1880, on comptait 27 450 habitants dans le Djebel. » (Hartmann cité par P. Gentelle, p. 28)

Cantonnés sur leur montagne, les Druzes restaient éloignés des centres urbains économiques du pays dans lesquels ces minoritaires ne possédaient pas de réseaux commerciaux. Les riches terres agricoles du Hauran appartenaient aux grands propriétaires de Daraa qui, à l'inverse, entretenaient leur clientèle commerçante dans les faubourgs sud de Damas (Mīdān) ⁸. Dans les années vingt, N. Bouron écrivait :

« Cependant, pour vivre, le Djebel avait besoin d'un libre courant d'échanges vers le Hauran et vers les villes de la plaine, jusqu'à Damas. Contre ses céréales, il troquait des produits manufacturés, des tissus et des épices. Or, depuis plusieurs saisons, les Druzes se plaignaient des tarifs exorbitants que leur imposaient les trafiquants damascènes et hauranais. » (p. 216)

B. UNE MARGINALISATION QUI POUSSE À LA MOBILITÉ

Aujourd'hui encore, la situation est la même et le cantonnement économique n'a pu être dépassé au niveau national, malgré les réformes agraires de la période socialiste en Syrie ⁹. L'étude des réseaux commerciaux des produits agricoles montre que la distribution des

7. Les récits sont nombreux et apportent une multitude de détails passionnants sur l'appropriation du territoire par les Druzes. Il y eut par exemple Buckingham en 1816, Burckhardt en 1823, Berggren en 1826-1828, Seetzen en 1854-1859, Wetzstein en 1858, Rey en 1860, Hartmann en 1890, Séjourne en 1898 ou Butler en 1900 et en 1909. Les ouvrages de N. BOURON en 1930 et de J. MASCLE en 1936 sont précieux pour la période mandataire.

8. R. THOUMIN, « Damas, notes sur la répartition de la population par origine et par religion », 1937, *Revue de géographie alpine*, vol. 25 : « À l'autre extrémité de Damas se développe le long faubourg du Meidan, bâti de part et d'autre de la route qui ène à la plaine du Hauran. Commercer avec cette province dotée de riches terres volcaniques [...] telle était sa fonction. La vente des grains non seulement justifie son activité économique, mais rend compte également de l'origine de sa population : Hauranais et vieux Damascains s'y trouvent mêlés. » (p. 671) « Ce trafic invitait des Hauranais à s'établir près de ce centre de négoce pour servir d'intermédiaires entre paysans et citadins. Ils aidaient parents et amis à écouler leurs récoltes à bon prix ... » (p. 672)

9. Les auteurs qui ont étudié l'impact de la réforme agraire montrent qu'elle a servi à la création d'une base politique pour le nouveau régime dans les campagnes en tentant de détruire la domination politico-économique des grands propriétaires ainsi que des grands commerçants urbains. Voir F. MÉTRAL (1980), J. HANNOYER (1982), R.A. HINNEBUSCH (1989), F. BALANCHE (2000). Cependant, dans le Djebel, rien n'a réellement changé : les expropriations n'ont touché qu'une seule famille (el-Atrach), car les propriétés sont toutes de petite taille ; seulement 3 100 hectares furent expropriés (la plus faible surface des *muḥāfaẓa*-s syriennes) sur un total national de 1 401 300 hectares, soit 0,2 %. Surtout, la domination commerciale dont sont victimes les paysans druzes a lieu essentiellement depuis l'extérieur de la région, le problème essentiel étant pour eux de trouver des débouchés. De plus, les dysfonctionnements du système d'achat étatique leur limitèrent cette alternative possible au secteur privé.

productions les plus rentables est contrôlée par les grands commerçants transitaires de Daraa ou de Damas et plus occasionnellement d'Alep ou d'Amman. Les pommes et les poires sont achetées bien souvent dès le début des récoltes à même l'arbre. Les commerçants urbains sont propriétaires des principales chambres réfrigérées¹⁰ du Djebel ainsi que des camions-frigorifiques. Les paysans druzes sont entièrement tributaires de ces distributeurs qui peuvent organiser des crises de surproduction artificielles pour faire chuter les prix : il leur suffit de « fermer » les chambres froides ou de retarder l'achat des récoltes, obligeant le paysan à vendre à bas prix sous la menace de ne pas trouver preneur. Toutes les exportations sur des marchés rentables (Jordanie, Égypte, Golfe) sont organisées et décidées par ces transporteurs, qui proposent parfois des prix prohibitifs (de 1500 à 2000 \$ par camion).

La situation est semblable dans le domaine des transports. Aucune compagnie de bus n'est enregistrée à Sweida. Leurs sièges se trouvent à Damas ou à Daraa. Ainsi, qu'il s'agisse de passagers ou de produits agricoles, les Druzes dépendent des centres urbains voisins. La mise en place d'un fonctionnement communautaire à l'échelle régionale (avec le Liban) et internationale (le champ migratoire druze) permet de dépasser les difficultés économiques rencontrées à l'échelle nationale. L'éclatement sur divers continents est le résultat d'une émigration ancienne, qui a fait souche, constituant des territoires de la migration servant ainsi de relais.

2 – LES ENTREPRENEURS (EX-MIGRANTS) COMME ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT LOCAL : DE LA STRATÉGIE D'ORGANISATION À LA CRÉATION D'UNE NOUVELLE FORCE

A. LES APPORTS MIGRATOIRES ET LE DÉSENGAGEMENT DE L'ÉTAT. ANALYSE DU CONTEXTE

Le développement du secteur privé industriel en Syrie est récent¹¹. Il n'a jamais cessé d'exister mais son cadre était largement contrôlé par l'État qui en interdisait la propagation dans des domaines comme l'industrie, nationalisée dès les débuts du Baath au pouvoir (1965). Au niveau de la *muḥāfaẓa* de Sweida¹², il faut attendre la fin des années 1980 et le début des années 1990 pour constater la naissance des premières unités de production industrielles. Ce développement du secteur industriel privé dans la région est dû à la conjonction de deux facteurs importants : l'utilisation des revenus migratoires et la libéralisation économique engagée par le pouvoir central.

10. Lors d'une enquête effectuée en octobre 2002, nous avons pu remarquer que les plus vastes chambres froides récemment construites appartenaient à des sunnites de Daraa. Depuis quelques années, certains deviennent propriétaires de grandes plantations également.

11. « On estime aujourd'hui qu'un quart du total des exportations est réalisé par ce secteur et que 30 % des investissements réalisés dans le pays sont aussi le fait du privé. » A. LEVALLOIS, « Une économie à bout de souffle », Vivant univers, 2000, p. 22-25.

12. Une des quatorze provinces administratives de la république arabe de Syrie.

D'abord, le processus migratoire entamé massivement depuis plusieurs décennies s'est modifié avec le contre-choc pétrolier des années 1980. Ce n'est pas une rupture avec les possibilités migratoires, mais avec des revenus élevés et facilement accumulés. En effet, l'émigration est devenue moins rentable. Mais d'importantes sommes d'argent (les remises d'épargnes des revenus migratoires) se sont amassées chez les familles qui possédaient le privilège de détenir un emploi lucratif ou une affaire florissante à l'étranger, comme c'est le cas notamment chez les futurs entrepreneurs¹³. Il ne manquait plus qu'une ouverture pour inciter les plus entreprenants à investir leur épargne dans leur région d'origine. Le phénomène migratoire est donc un élément déclencheur du processus entrepreneurial, puisqu'il est nécessaire à la constitution d'un capital qui permettra l'investissement productif. Cependant, la migration n'a pas apporté que des fonds. Elle s'est également enrichie d'expériences, de contacts permettant des échanges transnationaux et des idées de projets. Nous verrons que la migration a parfois apporté aux nouveaux entrepreneurs les atouts nécessaires à la réalisation de leurs projets et les contacts indispensables à leur bon fonctionnement.

Ensuite, le rôle de l'État est primordial puisqu'en libéralisant l'économie syrienne il va permettre la réorientation des revenus migratoires dans des activités productives privées et locales. L'initiative privée, la volonté d'entreprendre vont trouver dans l'ouverture économique leur ultime moyen d'existence. L'année 1991 est charnière ; elle est celle de la dernière loi de libéralisation économique adoptée par le régime syrien (la loi n° 10, du 4 mai 1991). Elle fait suite à l'effort réalisé depuis 1985, destiné au sauvetage de l'économie syrienne par la contribution du secteur privé. L'ouverture économique (second *infītāh*) avait pour but de favoriser le secteur privé pour mieux encourager l'investissement et permettre de relancer une économie nationale exsangue et amorphe en cette fin de décennie 1980. La loi n° 10, même si le contexte juridique concernant le privé reste encore trop contraignant, représente un véritable tournant dans l'économie du pays, en faisant bénéficier les nouveaux projets d'une série de mesures incitatives en matière de fiscalité, d'importation, de change et de rapatriement des capitaux pour les entreprises étrangères.

Alors qu'avant 1991, aucune unité industrielle privée n'était présente dans la montagne, la loi n° 10 semble bien avoir servi de déclencheur. Pour la première fois, des réalisations industrielles à investissements privés ont vu le jour dans les environs de Sweida, suite à l'impulsion donnée par l'État au secteur privé.

13. Cet article porte sur des exemples d'itinéraires migratoires familiaux « achevés », c'est-à-dire qu'ils ont abouti à la réalisation d'une entreprise industrielle dans notre cas. Nous retiendrons la notion de « stratégie aboutie » ou de « trajectoire idéale » proposée par G. CORTÈS, « Migrations, systèmes de mobilité, espaces de vie : à la recherche de modèles », *L'Espace géographique*, n° 3, 1998, p. 265-275, pour caractériser l'itinéraire migratoire de ces familles.

B. LES NOUVEAUX ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT LOCAL

À Sweida, le secteur privé souligne l'évolution économique et sociale de la région. Les entrepreneurs sont les acteurs principaux du dynamisme économique régional.

La diversité des réalisations est grande (commerces, bureaux d'études, agences de location de véhicules, ateliers de construction...), c'est pourquoi nous limiterons notre étude aux projets industriels, matérialisés par la construction d'une entreprise de production. La raison de ce choix est simple : les créateurs d'entreprises industrielles se caractérisent par l'importance des fonds engagés, leur rôle dans le développement local régional et leur statut social nouvellement acquis grâce à la réalisation de leur projet.

Le secteur privé industriel de la *muḥāfaẓa* est composé de quatre unités productives qui emploient environ 400 personnes.

La famille Ṣalāḥ al-Dīn possède une entreprise de jus de fruits (*Fresh Mountain Juice* ou FMJ). Dans les années 1930, le père de famille émigre au Venezuela, où il reste cinquante ans. Son itinéraire migratoire le mènera aux États-Unis avant de revenir en Syrie. Son fils, devenu directeur de l'usine, a suivi ses études en Angleterre et possède la double nationalité, vénézuélienne et américaine. La famille Abū Ḥasan, grâce à l'initiative de deux frères (Salīm et Ṣālīḥ), possède une usine de confection d'objets en plastique (*Rayan Plast* fabrique du mobilier de jardin ainsi que des caisses pour le transport des produits agricoles, entre autres activités) et un établissement de fabrication d'huile d'olive. Dans les années 1940, les frères partent pour le Nigéria. De nombreuses réalisations dans le domaine économique à Lagos leurs ont permis de s'enrichir, tout en obtenant une importante expérience des mécanismes du marché et des techniques de fabrications modernes. La famille Ḥallāl est à l'origine d'une usine de production d'oxygène, destiné à l'usage industriel et médical. Elle fabrique également des objets métalliques : mobilier de bureau, citernes à eau... Elle fonde également son projet sur une longue expérience migratoire menée au Nigéria par le père, Salmān, qui est un cousin de Salīm Abū Ḥasan.

C. STRATÉGIE ET MODE DE FONCTIONNEMENT : L'UTILISATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

Leur expérience migratoire a été un atout déterminant dans le fonctionnement de leur entreprise industrielle fondée après leur retour dans leur région d'origine. Elle aura notamment servi à nouer des relations dans les divers espaces traversés. Les réseaux sociaux transnationaux représentent alors pour les entrepreneurs druzes un véritable outil stratégique, permettant la mise en place de débouchés économiques. En effet, le retour de ces anciens émigrés au pays n'a pas été une rupture avec l'étranger : leurs activités s'appuient sur des réseaux relationnels, dans lesquels ils sont insérés. Nous verrons que le lien social est une des richesses exploitées durant leur migration, et que ces réseaux sociaux de relations, qu'ils ont su tisser entre eux ou établir au-delà des frontières, leur permettent de créer une véritable force économique.

Le fonctionnement en réseaux des grandes familles d'entrepreneurs industriels s'observe selon deux modalités : les liens sont internationaux et permettent une utilisation de l'espace migratoire dans un but commercial ; ils sont également locaux pour permettre une meilleure domination économique de la région. Ainsi, il n'est pas étonnant de constater que la plupart des pays d'exportation des produits sortis de l'usine de la famille Ṣalāḥ al-Dīn sont ceux traversés par leurs membres : M. Ṣalāḥ al-Dīn exporte aux États-Unis où la famille possède un commerce en Floride et où il a vécu en compagnie de son fils deux années entières. L'Angleterre est également un lieu d'exportation des produits FMJ : le fils y a fait ses études. Grâce à un membre de la famille, qui leur sert de relais, les jus sont exportés en Afrique du Sud. Les réseaux sociaux de la famille Ṣalāḥ al-Dīn s'appuient sur des points d'ancrage répartis tout au long des itinéraires migratoires familiaux : ces « têtes de pont » sont des amis ou bien des contacts familiaux. Ils ont permis de développer les bases du commerce pour l'entreprise ; un réseau commercial transnational, basé sur une toile tissée grâce au lien social, permet donc le fonctionnement de l'unité industrielle familiale. La filière Nigéria débuta en 1947, grâce à un habitant d'Orman, arrivé en pionnier dans ce pays. Deux ans plus tard, il fit venir Salīm Abū Ḥasan et d'autres habitants du village. Puis avec le « boom pétrolier » et le développement du pays, d'autres familles suivirent (Ḥallāl d'Orman, Ğarmaqānī de Ṣalḥad ¹⁴, Ṣaymū'a ¹⁵ pour les plus connues). C'est dans ce pays que les deux futurs patrons ont acquis l'expérience nécessaire à l'ouverture de leurs usines respectives : Salmān y possédait déjà une usine d'oxygène équivalente, alors que Salīm y a obtenu l'ensemble de ses connaissances dans le domaine industriel des traitements et du moulage plastique. La filière Orman-Ṣalkhad totalise environ 1500 personnes aujourd'hui encore.

Le développement de rapports sociaux durant les épisodes de la migration est en règle générale pensé au préalable par l'acteur-migrant. Cette aptitude à développer des réseaux sociaux qui serviront plus tard de supports à des relais commerciaux n'est donc pas le fruit du hasard. La migration est donc bien utilisée comme un moyen au service d'une stratégie préétablie, ce qui confirme la théorie de K. Dorai, M.A. Hily et E. Ma Mung (1998) :

« Les dispersions [...] ne sont ni passagères, ni ponctuelles, mais donnent lieu à des stratégies où l'éclatement dans l'espace est lui-même utilisé comme ressource. » (p. 1)

En créant du lien relationnel entre le lieu d'origine et les différentes étapes de leurs parcours, les entrepreneurs druzes de Sweida ont désormais entre les mains un outil stratégique important permettant d'échapper au cloisonnement économique dont souffre la région. Cette

14. La famille Ğarmaqānī a lancé un projet d'usine de conserve de fruits et de jus, sous le nom « société Tamer ». Cependant, des problèmes financiers semblent en avoir fait avorter la réalisation.

15. Cette famille d'Orman est sur le point d'achever la construction d'une usine de fabrication d'alcool (arak) et de jus de fruits. Elle constituera, lors de son ouverture en 2004, la cinquième unité de production privée du Djebel.

remarquable capacité à circuler et à tisser des réseaux relationnels communautaires (fondés sur l'alliance ou sur la parenté) est assimilable à des moyens dont se dote un groupe familial pour se reproduire et prospérer.

À l'échelle locale, nous avons observé que les quatre usines privées de Sweida étaient réunies dans ce qu'il est possible d'appeler un clan. La famille Abū Ḥasan, qui en possède deux, a des liens de parenté avec la famille Ḥallāl, originaire du même village. Salmān Ḥallāl, père de famille émigré et fondateur de l'usine, fait partie de la famille élargie de Salīm Abū Ḥasan ; ils sont cousins germains. Grâce à l'union de la fille de M. Ṣalāḥ al-Dīn avec un fils de la famille Abū Ḥasan, l'ensemble des unités industrielles se retrouvent réunies par des liens parentaux et matrimoniaux. Ainsi, un réseau social puissant s'est constitué dans le Djebel par la réunion des grandes familles d'entrepreneurs. Des intérêts communs sont certainement à l'origine de cette union. La création d'une force économique privée dans la région est donc la résultante de la collaboration des grandes familles d'entrepreneurs issues de l'émigration.

3 – LES ENTREPRENEURS COMME ACTEURS D'UNE NOUVELLE FORCE ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

L'irruption de ces familles d'entrepreneurs dans la société locale bouleverse les conditions sociales régionales, ainsi que la structure économique préexistante aussi bien dans le domaine industriel qu'agricole.

A. UNE PUISSANCE ÉCONOMIQUE DOMINANTE DANS LA RÉGION : UNE ALTERNATIVE À L'ÉTAT ?

En tant que force économique nouvelle, l'union de ces nouveaux riches se trouve dans une position favorable à double titre : elle constitue un ensemble dominant l'économie régionale et elle est en mesure de concurrencer l'État en présentant à la paysannerie locale des alternatives au système baathiste, imposant notamment le rachat des denrées agricoles par l'intermédiaire de la Société des fruits et légumes¹⁶, selon des prix fixés chaque année pour chaque produit.

Outre une domination financière sur l'ensemble du Djebel, ce groupement d'entrepreneurs a la mainmise sur l'ensemble du secteur productif privé, puisqu'il monopolise l'entière production de biens de consommation fabriqués par cette voie. La création de ces entreprises privées a permis aux nouveaux industriels d'occuper une place dominante dans leur région d'origine. En effet, ils possèdent la quasi-totalité des emplois industriels du secteur privé, soit

16. La Société des fruits et des légumes est une composante du système baathiste, mise en place dans les années 1970 suite à la réforme agraire de la fin des années 1950 et début des années 1960, destinée à la domination des campagnes. Couplée avec les Coopératives de la réforme agraire pour l'approvisionnement, les Offices alimentaires pour la distribution et la Banque agricole pour les prêts, elle formait un dispositif efficace qui contribua à la modernisation des campagnes et à une plus grande indépendance des paysans face aux commerçants citadins. Il faut cependant relativiser leur efficacité : nos enquêtes dans la région montrent que les paysans druzes ont continué en majorité à chercher à écouler leurs récoltes par le secteur privé, qui avait le mérite de payer immédiatement, et mieux.

presque 400 postes et peuvent ainsi peser de tout leur poids sur la société locale. Cette manne d'emplois leur assure pouvoir et respectabilité qui en font de nouveaux notables dans la petite ville de Sweida¹⁷. Ils sont auréolés d'un prestige lié à leur réussite économique et sociale. Leur fortune, leur ascension socio-économique, en ont fait des personnages respectés et enviés, et ils représentent une force économique suffisamment importante pour qu'une partie de la population cherche à leur faire allégeance (ils sont les uniques employeurs du secteur industriel en dehors de l'État). Répondant à un manque, ces entrepreneurs ont créé des unités de production parfaitement intégrées aux conditions rurales de la région (la richesse y est agricole¹⁸). Les nouveaux débouchés, engendrés par ces entreprises agro-alimentaires, constituent autant d'opportunités nouvelles permettant de dynamiser le monde rural ; c'est, de plus, une alternative au système étatique. M. Abū Ḥasan, propriétaire de l'usine d'huile d'olive, dispose de l'unique lieu de traitement des olives¹⁹. Les produits FMJ absorbent une partie de la production locale de pommes, en particulier de petit calibre²⁰.

L'action économique de ces entrepreneurs au niveau local a un impact important et nouveau : l'État, qui avant 1991 dominait largement l'économie de la région en proposant aux paysans un circuit d'achat des produits agricoles, se retrouve relégué aujourd'hui au rôle de simple intermédiaire commercial à l'importance mineure. Sur le terrain économique, le jeu s'est donc largement modifié en moins de dix ans, au profit de cette nouvelle élite locale commerçante et industrielle. Enfin, les réseaux commerciaux d'achat de produits agricoles, qui structurent l'économie actuelle de la montagne, sont en partie entre les mains des entrepreneurs locaux et le système d'achat étatique de produits agricoles est de moins en moins utilisé par le fellah. Si les propriétaires des entreprises agro-alimentaires captent la majeure partie de la production agricole de la *muḥāfaẓa*, les réseaux d'achat gouvernementaux d'État (Société des fruits et des légumes et une usine de production d'Arak) absorbent une bien maigre partie : 20 % de la production annuelle de raisin et 5 % de la production de pommes en 1998.

L'État, en remettant en question sa politique centralisatrice et en amorçant son désengagement, a donc permis l'émergence rapide d'une nouvelle force économique régionale dans les espaces laissés libres par le pouvoir de Damas.

17. Salīm Abū Ḥasan a fait construire un orphelinat à Sweida. Salmān Ḥallāl a réalisé dans son village d'Orman une école maternelle et un centre commercial de 22 échoppes qu'il loue pour une somme symbolique aux marchands.

18. La région a produit 16 % du raisin en 1998. La surface agricole régionale consacrée à la pomme représente 22 % de la surface nationale et 17 % de la surface des vignobles pour l'année 2000.

19. L'État n'a jamais organisé l'achat des olives dans ses centres.

20. Soit 15 % de la production régionale en 1998.

B. STRATÉGIE DE DOMINATION DES CAMPAGNES ET MUTATIONS DE L'ESPACE AGRICOLE

L'intégration des entreprises industrielles dans le domaine économique local a eu comme principal effet de dynamiser l'ensemble de l'activité agricole. Ainsi, le pouvoir économique des familles d'émigrés s'est répandu jusque dans le secteur agricole²¹ pour le dominer foncièrement et le « fidéliser » commercialement. Effectivement, le secteur primaire a été complètement réorienté depuis que des réseaux commerciaux, et les débouchés qui en découlent, permettent de valoriser certains produits ; ainsi, un fruit de bon rapport commercial entraînera l'extension des domaines de culture et l'augmentation du prix des terrains.

Le secteur privé offre donc l'essentiel des débouchés au monde rural régional, grâce à ces nouvelles opportunités de vente dans les entreprises de jus de fruits et d'huile d'olive, mais également aux commerçants-transporteurs qui répartissent la production sur le marché national, et parfois international (transitaires sunnites des villes). Cette situation fait naître un risque certain de clientélisme. Ils peuvent effectivement fidéliser facilement les petits exploitants agricoles en leur promettant l'achat de leurs récoltes. Par l'achat de terres dans le Djebel, les grandes familles d'entrepreneurs tendent à recomposer de grandes propriétés par accumulation foncière. Les terrains cultivables de la zone sommitale de la montagne sont l'objet de convoitises de la part de ces familles, depuis que la région se trouve revalorisée par l'ouverture du marché agricole et l'apparition de débouchés nouveaux. En effet, accaparer les meilleures terres du Djebel (volcaniques et fortement arrosées) représente dorénavant un but stratégique important, puisque c'est sur ces terrains que sont produits les fruits destinés au marché. Les « nouveaux riches » ont racheté peu à peu les meilleures terres de la montagne dans le but de se constituer de grandes propriétés foncières, afin d'approvisionner leurs propres circuits commerciaux. Leur pouvoir et leur domination économique sur la région se trouvent donc renforcés par cette volonté de détenir à la fois la matière première (les fruits) et les moyens de les transformer et de les vendre. Ce monopole naissant sur l'agriculture et les débouchés industriels et commerciaux devrait réduire le champ de manœuvre des petits paysans indépendants.

La conséquence directe de l'activité agricole, commerciale et industrielle de ces familles est le dynamisme accru de l'agriculture de montagne. En offrant des débouchés commerciaux aux paysans, elles ont rapidement réorienté le secteur primaire régional vers des productions destinées aux différents marchés : régionaux, nationaux et internationaux (ce que l'État n'a jamais réussi à faire par l'intermédiaire des coopératives). Le développement des produits agricoles destinés au marché est surtout spectaculaire pour la pomme, car un commerce florissant permet sa valorisation : c'est un fruit adapté au transport et à l'exportation, et qui se stocke bien. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant de constater qu'entre 1985 et 1998, la pomme est en constante progression : augmentation d'environ 50 % de la surface plantée en pommiers et production des pommes multipliée par sept (surface en 1985, 5533 ha et en 1998, 10 418 ha ; production en 1985, 8400 tonnes, et en 1998, 57 925 tonnes). L'olive est l'autre

21. L'agriculture est un secteur clé de l'économie syrienne qui représenterait environ un quart du PIB.

produit qui connaît une croissance dynamique. Les opportunités du marché libre et l'entreprise de M. Abū Ḥasan expliquent cette tendance puisque l'olive ne peut être écoulée par la voie commerciale étatique. Alors qu'en 1970, les oliviers couvraient 172 hectares, ils occupaient 8 170 hectares en 1998. La production a été multipliée par huit entre 1985 et 1998 (640 tonnes en 1985 et 4 863 tonnes en 1998). Par contre, la vigne, culture traditionnelle du Djebel, semble se maintenir, après une période de déclin, au même niveau depuis quelques années. Elle n'est plus la culture la plus dynamique, car, moins transportable que la pomme, le raisin se vend mal. Entre 1985 et 1998, la surface totale consacrée au raisin est passée de 15 465 à 11 413 hectares, soit une baisse de plus de 26 % (la production passant de 84 730 tonnes à 62 923 tonnes). La vigne a subi la concurrence territoriale du pommier, les deux produits partageant le même terroir. Ainsi, la tendance est nette : l'évolution récente du marché régional, provoquée par le développement des activités du secteur privé, tend à remodeler l'espace agricole de la région.

Une autre conséquence est l'envolée des prix des terrains agricoles. La revalorisation des terroirs de montagne est due au succès de la pomme. La montagne est devenue le lieu d'un enjeu économique important, que les grandes familles d'entrepreneurs de Sweida cherchent à contrôler. L'inflation foncière dans cette zone a été très rapide : en moins de dix ans, le prix du *dunum*²² a été multiplié par trois ou quatre. Depuis la revalorisation du terroir de montagne, le prix du *dunum* dans le Djebel a flambé et, aujourd'hui, cette zone est bien plus recherchée que le terrain agricole de la plaine. À l'inverse, le piémont occidental de la montagne (Hauran), qui, depuis l'Antiquité, doit sa réputation à la qualité de ses terroirs céréaliers, se retrouve dévalorisé. Par exemple, un *dunum* de terre agricole dans le Hauran se vend en moyenne 15 000 livres syriennes, alors qu'il en atteint 50 000 parfois en montagne (planté de pommiers, il s'échange jusqu'à 150 000 livres syriennes). L'activité entrepreneuriale, en dynamisant le marché, a donc provoqué un renversement de l'espace agricole par une transformation des règles économiques préexistantes : le prix du terrain en montagne est monté en flèche devant la demande accrue de terres. La spéculation commence à faire son apparition ; au contraire, la plaine, dévalorisée, a perdu son attractivité.

CONCLUSION

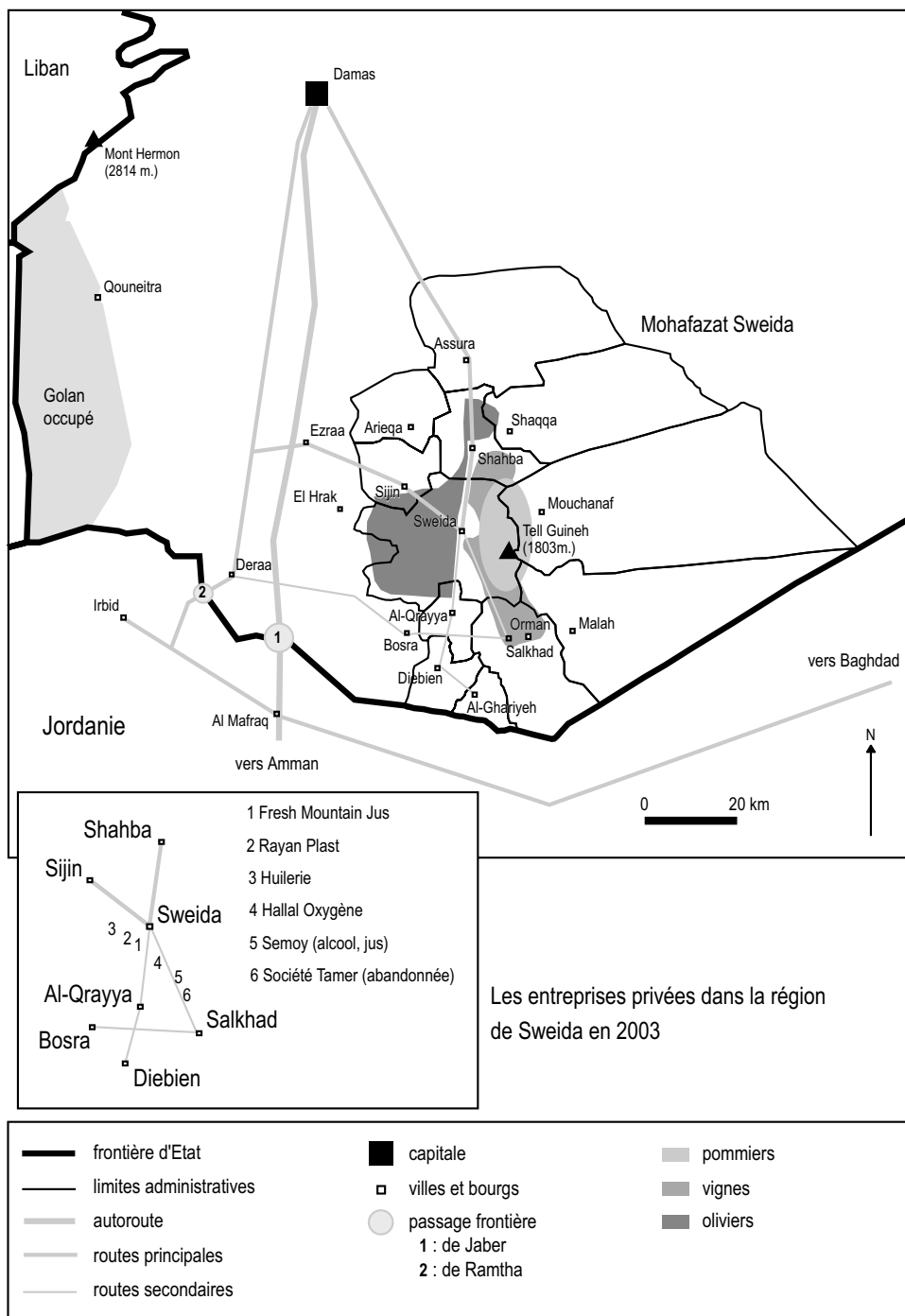
La région n'a pas bénéficié d'une politique de développement local décidée par le gouvernement de Damas : le désenclavement de la région par l'État²³, durant les années 1960 et 1970, concerna le domaine des infrastructures routières, administratives et éducatives. L'équipement de base ne masque pas les manques en matière de réalisations économiques créatrices d'emplois. De plus, les réformes agraires n'ont pas permis de briser les réseaux économiques qui dominant traditionnellement le Djebel.

22. Unité de mesure foncière équivalant à un dixième d'hectare, soit 10 m sur 100 m.

23. C'est dans les années 1920 que les autorités mandataires réalisent les premières routes, les premiers dispensaires et écoles.

Le développement local est donc l'œuvre des acteurs locaux eux-mêmes qui, grâce à l'ouverture économique et l'épisode migratoire régional, ont permis les premiers investissements industriels dans le chef-lieu de la *muḥāfaẓa* : l'émigration a apporté l'épargne, ainsi que la constitution d'un potentiel relationnel humain, utilisé dans la stratégie de développement économique. Les réseaux sociaux apparaissent comme une arme permettant de court-circuiter les niveaux régionaux et nationaux toujours dominés par les élites sunnites commerçantes urbaines. Unies entre elles, ces familles druzes constituent les nouveaux acteurs du dynamisme économique local. Ainsi, la montagne ne peut plus être perçue comme un espace cloisonné ou une « niche communautaire », mais comme un nœud où s'entrecroisent des réseaux commerciaux et sociaux qui structurent dorénavant la région.

Cependant, la domination économique de cette élite entrepreneuriale sur le Djebel, liée à leurs réalisations industrielles et à la maîtrise d'une partie des réseaux commerciaux de produits agricoles, principale richesse régionale, restreint encore davantage la marge de manœuvre du monde rural.



Localisation de la région de Sweida et son développement agricole

BIBLIOGRAPHIE

- BAHOUT, J.,
1994 « Les entrepreneurs syriens : économie, affaires, politique », in *Les Cahiers du CERMOC*, n° 7, 153 p.
- BALANCHE, F.,
2000 *Les Alaouites, l'espace et le pouvoir dans la région côtière syrienne : une intégration nationale ambiguë*, thèse de doctorat, université de Tours, 750 p.
- BATTEGAY, A. (éd.),
1999 « Histoires de familles et mobilités », in *Les Cahiers de recherche du GREMMO*, n° 7, Lyon 2, CNRS, Maison de l'Orient méditerranéen.
- BOURON, N.,
1930 *Les Druzes. Histoire du Liban et de la montagne hauranaise*, Paris, éditions Berger-Levrault, 424 p.
- CORNAND, J.,
1997 « Nouvelle politique d'ouverture économique et secteur privé industriel en Syrie », *Méditerranée*, n° 3 et 4, p. 99-108.
- CORTES, G.,
1998 « Migrations, systèmes de mobilité, espaces de vie : à la recherche de modèles », *L'Espace géographique*, n° 3, p. 265-275.
- DORAI, K., HILY, M. A. et MA MUNG E.,
1998 « La circulation migration : Bilan des travaux », *Migrations études*, n° 84, p. 1-12.
- GENTELLE, P.,
1982 « Éléments pour une histoire des paysages et du peuplement du Djebel Hawrân septentrional, en Syrie du sud », in *Hauran*, Jean-Marie Dentzer (éd.), Beyrouth, IFAPO, 2 vol.
- HANNOYER, J.,
1982 *Campagnes et pouvoir en Syrie*, thèse de doctorat, Paris, 361 p.
- HARTMANN, M.,
1899 « Beitrag zur Kenntnis der Syrischen Steppe », *ZDPV*, n° 22.
- HINNEBUSCH, R. A.,
1989 *Peasant and Bureaucracy in Ba'athist Syria, the Political Economy of Rural Development*, Westview Press, London, 325 p.
- LAVERGNE, M. et DUVIGNEAU, G.,
1995 « Monde arabe : le retour du local », *Peuples méditerranéens*, n° 72 et 73, p. 5-30.
- LEVALLOIS, A.,
2000 « Une économie à bout de souffle », *Vivant univers*, n° 448, p. 22-25.

- MASCLE, J.,
1936 *Le Djebel druze*, Beyrouth, imprimerie Jeanne d'Arc, 204 p.
- MAURER, G.,
1996 « L'homme et les montagnes atlasiques du Maghreb », in *Annales de géographie*, n° 587, p. 47-72.
- MÉTRAL, F.,
1980 « Le monde rural syrien à l'ère des réformes (1958-1978) », in *La Syrie d'aujourd'hui*, sous la dir. d'A. Raymond, Paris, éditions du CNRS, p. 297-326.
- THOUMIN, R.,
1937 « Damas. Notes sur la répartition de la population par origine et par religion », *Revue de géographie alpine*, vol. 25, p. 662-697.
- VAN DAM, N.,
1979 *The Struggle for Power in Syria. Sectarism, Regionalism and Tribalism in Politics*, 1961-1978, London, Croom Helm LTD Publishers, 147 p.