



HAL
open science

Forces centrifuges et forces centripètes autour de la métropole tunisoise

André Métral

► **To cite this version:**

André Métral. Forces centrifuges et forces centripètes autour de la métropole tunisoise: Les entrepreneurs locaux, acteurs de la localisation industrielle.. Revue d'économie régionale et urbaine, 2003, 2, pp.267-290. halshs-00494457

HAL Id: halshs-00494457

<https://shs.hal.science/halshs-00494457>

Submitted on 23 Jun 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.

FORCES CENTRIFUGES ET FORCES CENTRIPETES
AUTOUR DE LA METROPOLE TUNISOISE.
LES ENTREPRENEURS LOCAUX, ACTEURS DE LA
LOCALISATION INDUSTRIELLE.

CENTRIFUGAL AND CENTRIPETAL FORCES AROUND
TUNIS METROPOLIS.
THE LOCAL CONTRACTORS AS ACTORS OF
INDUSTRIAL LOCATION

par
André METRAL
professeur d'économie, Lyon,
Docteur en géographie de l'Université de Tours

Mots-clés : Localisation industrielle, agglomération, métropolisation, dispersion, acteur, entrepreneur, investissement direct étranger.

Key-words : Location of industries, agglomeration, metropolizing, scattering, actor, contractor, direct foreign investment.

Classification JEL : O18, R12, R58.

INTRODUCTION

Au moment de l'accession de son pays à l'indépendance, un Jean-François GRAVIER tunisien aurait pu être l'auteur d'un « Tunis et le désert tunisien ». Ce n'est pas seulement parce qu'il y a du désert au sens propre dans le sud de ce pays. C'est surtout, on l'aura compris, que le contraste entre la capitale et le reste du pays était alors saisissant, en terme de population et d'activités. La capitale aurait concentré à la fin de l'époque coloniale, 70 à 75% des emplois industriels, et près des trois quarts des entreprises industrielles de plus de 50 salariés. La planification mise en œuvre par la toute jeune République tunisienne dans la décennie 1960 a permis d'atténuer ce contraste en créant ou renforçant des pôles de développement dans le reste du territoire national (Bizerte et Béja au nord, Kasserine et Gafsa au sud...). Mais en 1967, l'agglomération tunisoise réunissait encore 56% des établissements industriels de plus de 5 salariés et 57% des travailleurs permanents de l'industrie. Tandis qu'une industrialisation spontanée sur la base de l'initiative privée s'ajoutait à l'investissement public dans les années 1970 et 1980 avant de s'y substituer presque complètement par la suite, le contraste spatial entre la capitale et le reste du territoire national cédait peu à peu la place à une opposition entre un littoral industrialisé et peuplé et un « intérieur » délaissé. Toutefois, ce glissement n'a pas totalement mis à bas la prééminence tunisoise. Alors qu'en 1978, la moitié environ des établissements ainsi que des emplois industriels étaient situés dans l'agglomération tunisoise (SIGNOLES P., 1985)¹, 20 ans plus tard, l'entité administrative que l'on nomme le « District de Tunis » (ensemble des trois gouvernorats de Tunis, de Ben Arous et de l'Ariana²) représentait encore, pour 20,8% de la population du pays, 26,8% de ses entreprises et pratiquement 30% de ses emplois industriels³.

Le poids important de la capitale dans l'ensemble tunisien, son déclin relatif au profit du littoral et aussi le caractère limité de ce déclin, tels sont les phénomènes que nous proposons ici comme objet d'une réflexion qui s'appuiera largement sur un travail de terrain⁴.

Ces phénomènes renvoient en apparence aux concepts de métropolisation, d'agglomération et, plus généralement, aux différentes approches économiques de la localisation des activités. Cependant, le cas tunisien présente des singularités qui pourraient être considérés comme des paradoxes au regard des théories économiques de la métropolisation. Par exemple, en Tunisie, la région de la capitale n'est pas la région la plus industrielle, ni la plus industrielle, ni la plus innovante. Il n'est même pas sûr que, malgré son rôle indéniable de « métropole-relais » (SIGNOLES P., 1985), elle soit la plus ouverte aux investissements étrangers industriels.

Pour éclairer ces paradoxes, nous suggérons dans cet article que la connaissance des processus d'agglomération, de localisation industrielle et de métropolisation aurait tout à gagner à une prise en compte des acteurs en tant que tels, c'est-à-dire dans leurs multiples dimensions, qui vont bien au-delà de leur seule fonction de décideurs économiques.

Certes, les approches orthodoxes de la localisation industrielle, qu'elles soient issues de la géographie néopositiviste à la Weber (1909) ou de l'économie (théorie classique et néo-classique de la division internationale du travail) ont déjà été dépassées de l'intérieur de ces disciplines. La « nouvelle théorie des échanges », dont Paul KRUGMAN (1991) est le principal représentant, a permis à la pensée de la spécialisation internationale de sortir du carcan de la concurrence parfaite et des rendements constants. L'agglomération, la concentration d'activités et d'hommes sur un espace donné ne sont ainsi plus prisonnières d'une dotation initiale en facteurs de production. Elles s'expliquent alors largement par les économies d'échelle et d'agglomération qui aboutissent à ce que la principale attractivité d'un espace pour une activité donnée est la présence même de cette activité dans ce lieu. En progressant de cette manière, la théorie économique reconnaît donc ses limites : son impuissance à expliquer de l'intérieur le choix de localisation de la première firme, sauf à s'en

remettre à l'accident historique ou à recourir à l'analyse, très prometteuse mais néanmoins extra-économique de l'autoprophétie réalisatrice (STASZAK J.-F, 2001). Elle reconnaît ainsi implicitement que le dernier mot de la compréhension du développement spatial inégal revient à l'*acteur* qui *choisit*, et non à la *firme* qui *obéit* à des déterminations modélisables.

La réflexion sur les formes d'organisation territoriale a également permis d'affiner la critique du déterminisme économique de la localisation industrielle. La compréhension de la naissance et du développement des districts industriels à l'italienne fait une large place, on le sait, à des considérations culturelles au travers de la notion de communauté locale (BECATTINI G., 1992). Mais si la traversée des Alpes a permis au concept de district industriel de trouver de nouvelles illustrations dans le prolongement théorique du *système productif localisé*, elle en a, semble-t-il, fait pâlir la portée culturelle (KLEIN O., 2000). Tout se passe comme si, à travers l'évocation de la culture industrielle et de la communauté locale, on ne faisait appel à la sociologie ou à l'anthropologie que lorsque l'économie se trouvait en présence d'un objet, d'un « site industriel classé » (district, SPL), qu'elle est incapable de comprendre. En quelque sorte, à l'économie la règle, à la sociologie l'exception ! Il nous semble tout simplement, pour notre part, que la seconde de ces disciplines mérite également d'être mise à contribution pour comprendre le « paysage industriel ordinaire ». Autre exemple de dépassement de la théorie orthodoxe de la division spatiale du travail : l'introduction, par B. LECOQ (1999), de l'incertitude et du temps dans un contexte de déséquilibre dynamique et de démarche innovante, permet de mieux comprendre la problématique des milieux innovateurs comme étant une problématique de coordination *ex ante* des plans de production des *firmes*. Mais, pour féconde qu'elle soit, cette prise en compte reste prisonnière du champ économique, puisque son objet demeure toujours explicitement le calcul de la *firme*.

Nous proposons de compléter l'analyse économique de la *firme* (unité de production dont la localisation fait l'objet d'un *calcul*) par une observation de l'*entrepreneur*, acteur embusqué derrière la firme et qui prend des *décisions*, effectue des *choix*. Là où le terme « entrepreneur » désigne une fonction (ou un ensemble de fonctions de production, d'innovation...), celui d'« acteur » rappelle que le véhicule de ces fonctions ne se divise pas et que ses conditions extra-économiques (de père de famille, de consommateur...) peuvent influencer, parfois de manière déterminante, sur l'exercice de la fonction entrepreneuriale. Mais les entrepreneurs ne sont pas seuls acteurs à prendre en considération. S'agissant de l'objet de cet article, nous pouvons distinguer (sans que tous ne fassent l'objet d'une étude systématique) : les entrepreneurs locaux (dirigeants et fondateurs de PME de l'industrie manufacturière localisées dans la région de Tunis), les dirigeants des groupes tunisiens de dimension nationale, les « capitalistes » étrangers (dirigeants de groupes étrangers susceptibles d'investir, ou non, en Tunisie), enfin l'Administration tunisienne, exécutant une certaine politique économique et cultivant un certain style de relations avec les acteurs privés, politique et style qui peuvent tous deux influencer sur les décisions de ces acteurs privés.

Trois hypothèses fournissent la trame de cet article :

- 1) Le cadre dans lequel s'effectuent les choix de localisation industrielle dépend d'un héritage historique et géographique qu'il convient d'abord d'exposer ;
- 2) A l'intérieur de ce cadre, la démarche de localisation industrielle résulte pour partie d'un calcul économique et pour partie d'un choix global d'acteur, irréductible à la modélisation.
- 3) La part de calcul économique est relativement plus importante dans l'inspiration des choix d'implantation des unités industrielles résultant d'investissements étrangers que dans les choix de localisation des entrepreneurs autochtones. C'est que pour les premiers, l'espace tunisien à l'intérieur duquel ils décideront d'une localisation fine demeure, sauf

exception, un espace **abstrait**, tandis que pour les seconds, il s'agit d'un espace **vécu**, propice à des rationalités extra-économiques qui peuvent au moins compléter le calcul économique.

I. Les tendances lourdes imprimées par le passé.

A. Tunis, une centralité héritée de longue date.

La faible dimension du territoire tunisien (164 150 km², 1 200 km du nord au sud, 280 km d'ouest en est) et un relief d'altitude généralement faible (300 m en moyenne) sont deux caractéristiques physiques qui distinguent ce pays de ses voisins maghrébins et qui convergent dans un sens particulièrement favorable à la domination de la capitale sur l'ensemble du territoire. Certes, la nature ne fait pas tout. Il faut ajouter que le réseau ferroviaire, héritage de la période coloniale, fait de la capitale un nœud incontournable (« Tunis est la seule ville à partir de laquelle l'ensemble du territoire tunisien peut être atteint par le rail », pouvait encore écrire P. SIGNOLES en 1985). Il n'en est pas de même du réseau routier, beaucoup plus dense, beaucoup plus correctement maillé, même si Tunis en demeure le principal nœud. Peu importe, on retiendra que l'investissement humain dans les voies de communication n'a fait que prêter main forte à la nature pour nous autoriser à formuler le constat suivant : il ne faut aujourd'hui pas plus d'une journée de voiture ou d'autocar pour relier Tunis au point le plus éloigné du pays (soit à peu près l'équivalent du temps requis pour traverser à cheval un département français à l'époque où ce découpage a été institué). Les habitants n'hésitent pas dans ces conditions à court-circuiter les autres métropoles régionales (Sfax, Sousse) et à se rendre à Tunis pour se procurer les biens et services les plus rares (SIGNOLES P., 1985, tome 2, p. 713). De plus et à l'inverse, il est entré dans les habitudes d'un certain nombre d'acteurs de résider à Tunis pour profiter d'un certain nombre d'« aménités » liées au statut de capitale et à la position de métropole, tout en conservant des relations suivies avec d'autres villes et régions du pays. Ces relations renvoient en particulier au rôle de commandement industriel occupé par Tunis. On peut assez facilement, depuis Tunis, contrôler des établissements ou des entreprises industrielles sises à Sfax, Sousse ou Bizerte, et on ne s'en prive pas. Que la ville capitale porte aujourd'hui le nom de cet Etat (ou que l'Etat tunisien porte le nom de sa capitale) n'est sans doute pas dénué de signification. Rien n'interdit de penser qu'elle ne fait que traduire symboliquement une réalité : l'ensemble de la Tunisie « regarderait » vers sa capitale, comme le fait un « pays » en direction de sa ville-centre.

Mais bien entendu, ni la faible dimension du pays ni la docilité du milieu physique à se laisser parcourir n'expliquent à elles seules pourquoi c'est Tunis et pas une autre cité qui occupe une position métropolitaine et, en particulier, concentre fortement les activités industrielles (aspect auquel nous limitons notre propos). Le recours à l'Histoire semble ici incontournable pour répondre à cette deuxième question. Quelles que soient les prétentions de ses dirigeants actuels au statut de « pays émergent », la Tunisie n'échappe pas en la matière à un certain nombre de tendances lourdes qui, pour lui être venues d'un passé de plus en plus lointain, n'en ont pas moins largement déterminé les modalités de son développement et celles de la répartition spatiale de ses activités. Ces tendances lourdes sont connues et relèvent pour l'essentiel de l'histoire générale des pays anciennement colonisés. Nous les rappellerons donc brièvement avant de mettre en lumière le travail actuel et souterrain des acteurs, accentuant ou freinant l'élan historique.

Entre 1881 et 1956, le protectorat français qu'était devenue la Tunisie n'a pas échappé à la logique coloniale, qui aboutissait à organiser l'espace en fonction des besoins de la métropole. Tunis cumula dès lors deux positions stratégiques : au statut de capitale politique,

qu'elle possédait depuis le XII^{ème} siècle, s'ajouta (avant même l'institution du Protectorat) la fonction de point de contact sinon avec le reste du monde, du moins, surtout, avec la métropole. C'est à Tunis que vont s'implanter la quasi-totalité des succursales, agences ou filiales de groupes industriels étrangers. « C'est dire que Tunis, et Tunis seule, monopolise la transmission de la décision économique » (SIGNOLES P., 1985, tome 2, p. 740). Les deux fonctions (capitale politique et point de contact avec la métropole) ne sont d'ailleurs pas indépendantes l'une de l'autre car c'est la recherche de la proximité de l'administration, beylicale avant 1881, française ensuite, qui motivait l'installation de ces représentations étrangères à Tunis.

Point de contact avec l'extérieur, Tunis l'était aussi plus classiquement comme port d'exportation de matières premières agricoles et minières. Cette fonction inspira le dessin d'un réseau ferroviaire qui convergeait vers la capitale, plus précisément au sud de la ville. Ainsi s'explique que les quartiers sud, ainsi que la ville de Ben Arous qui les prolonge (BEN AHMED A., 1974 ; SIGNOLES P. et al., 1980), aient constitué le premier foyer industriel de Tunisie, sur la base d'industries de transformation de matières premières minières et agricoles (production d'engrais, distillation, semoulerie, minoterie, métallurgie). A la proximité du littoral et d'un nœud majeur de communications ferroviaires et routières s'ajoutaient d'autres facteurs favorables au développement de ce type d'industries : présence de carrières dans les collines calcaires environnantes, disponibilité en terres à bon marché conquises sur le lac...

La machine polarisante ainsi enclenchée, ces fonctions faisaient gonfler la population de l'agglomération, attirant des sociétés d'importation de la métropole et préparant aussi la constitution d'un futur vaste marché pour les industries de substitution aux importations qui allaient naître dès la fin de la seconde guerre mondiale, (stimulées par le rationnement), et se développer après l'indépendance, acquise en 1956.

Toutefois, ce serait une erreur de limiter l'influence coloniale sur la structuration de l'espace tunisien à l'expansion, si spectaculaire qu'elle fût, de sa capitale. L'émergence d'autres centres urbains remonte également à la cette période. Il faut à tout le moins mettre en exergue le cas de Sfax au sud, dont la réputation industrielle et le dynamisme industriel, appuyés sur le développement de l'oléiculture dans son arrière-pays, remontent à la période du Protectorat (LAHMAR M., 1991, PONCET J., 1962).

B. Un volontarisme industriel éphémère mais plutôt décentralisateur.

Après quelque quatre années d'hésitation, la Tunisie indépendante opte, sous le gouvernement de M. Ben Salah, pour une stratégie de planification volontariste, qui sera mise en œuvre durant la décennie 1960. L'investissement public, qui représentait alors plus des trois quarts de la Formation Brute de Capital Fixe de l'industrie manufacturière devait remplir trois missions : « tunisifier » l'héritage colonial, se substituer à une initiative privée encore embryonnaire et créer des pôles de développement industriel (Bizerte au nord, autour de la mécanique et de la métallurgie, Sousse, port du Sahel (« plaine »), autour de la mécanique encore, Gabès au sud, pour la chimie, Kasserine avec sa papeterie). Ce troisième souci, en particulier, explique que l'investissement public ait exercé un effet indubitable de rééquilibrage territorial au bénéfice des régions de l'intérieur et au détriment de la capitale. Ainsi, en 1989, 28,4% des emplois du secteur public étaient concentrés dans le « Grand Tunis », bien moins que les 54,3% des emplois du secteur privé (DLALA H., 1989). Ces pôles de développement étaient généralement conçus pour valoriser des ressources naturelles (gaz naturel, phosphates, alfa...). Or, ces dernières ne se situent guère dans ni même à proximité de la capitale (à l'exception des carrières proches de ses quartiers sud). Avec

l'investissement public, nous pouvons donc considérer que nous avons affaire pour l'essentiel à une force de correction plutôt que de renforcement de la prédominance tunisoise dans l'ensemble industriel tunisien. Mais, comme en témoignent les exemples de Bizerte, Sousse et Gabès, le littoral, fort par ailleurs de la présence de Sfax comme centre industriel, reçoit dès cette époque la part belle de cette politique de polarisation industrielle.

Pour autant, il ne faudrait pas s'imaginer que l'initiative privée était découragée sous le gouvernement Ben Salah, bien au contraire. Les premiers entrepreneurs privés industriels tunisiens se sont révélés à cette époque, mais en suivant un modèle précis, celui de la substitution aux importations : ils produisaient des biens de consommation destinés à alimenter le marché intérieur et à remplacer des produits jusqu'alors importés. Ce modèle était favorisé de multiples façons : il était d'abord encouragé par l'existence d'une protection douanière forte ; ensuite, il était certainement choisi par défaut ; en effet, pour de petits entrepreneurs sans grande capacité d'investissement, sans expérience industrielle, il était hors de question de s'aventurer dans des activités relevant des industries dites « lourdes » en ambitionnant de fabriquer des machines ou des produits semi-finis. La perspective de produire pour l'exportation avait également de quoi effaroucher ces entrepreneurs qui, sauf peut-être dans le secteur de la confection, ne se sentaient pas de taille à affronter la concurrence sur les marchés étrangers. Enfin, ces entrepreneurs étaient souvent d'anciens commerçants, quelquefois devenus industriels par fuite devant les perspectives de nationalisation de leur commerce. Ils connaissaient donc leur marché de consommation, ce qui leur procurait un avantage comparatif non négligeable dans le secteur des biens de consommation destinés au marché intérieur.

Ces petits industriels étaient doublement incités à demeurer à Tunis ou aux environs s'ils y habitaient déjà, et à s'y installer dans le cas contraire. En effet, d'une part, la concentration de la population dans et aux alentours de la capitale aboutissait à y concentrer en même temps leur marché. Se trouve ainsi illustrée l'approche de P. KRUGMAN, qui souligne l'effet cumulatif de la relocalisation d'une firme : augmentation des revenus dans la région qui reçoit l'investissement, augmentation de la demande et, partant, de la rentabilité de tout nouvel investissement visant à satisfaire le marché local (THISSE J.-F., 2002). Mais d'autre part, l'incapacité de ces entrepreneurs à investir dans des industries de base qui leur auraient fourni les produits semi-finis dont ils avaient besoin, ainsi que l'incapacité du secteur public à proposer en la matière une offre suffisamment fine et adaptée, les obligeait à importer la majorité de leurs intrants et la quasi-totalité de leurs machines. Dans ces conditions, la proximité du port et de l'aéroport de Tunis constituait un argument de poids dans une décision de localisation industrielle.

Ces considérations, émises pour rendre compte des conditions de fonctionnement d'une industrie de substitution aux importations née dans les années 1960, valent encore aujourd'hui. En effet, ce secteur de substitution aux importations, a perduré comme sous-système juxtaposé à d'autres sous-systèmes, bien après que les pouvoirs publics aient, en 1972, officiellement changé de stratégie économique et industrielle.

C. Promotion des exportations et ouverture au capital étranger.

La loi n°72-38 du 27 avril 1972, en créant pour le capital étranger et pour les industries exportatrices en général un cadre de conditions particulièrement alléchantes, marque en fait un tournant majeur de la politique économique tunisienne, qui ne sera jamais remis en cause jusqu'à ce jour. En résumé, une stratégie d'industrialisation « tirée par l'exportation » remplace celle qui s'appuyait sur le marché intérieur. Les arguments ne

manquent d'ailleurs pas pour promouvoir ce tournant. Il est vrai en particulier que le marché intérieur est trop étroit, en raison de la faible dimension du pays, des difficultés que rencontre la tentative de construction d'un espace économique maghrébin unifié, du caractère réduit du pouvoir d'achat de la population et, enfin, de la concurrence des produits importés, d'autant plus redoutable que la production locale se trouve dévalorisée dans les représentations des consommateurs tunisiens. L'étroitesse de ce marché intérieur ne permet de rentabiliser que la production de biens de consommation courante, au premier rang desquels il faut compter les produits agro-alimentaires. Il est significatif de constater que, parmi les quelques groupes industriels d'origine privée locale et de taille nationale, qui ont réussi à émerger en Tunisie dans les vingt dernières années du vingtième siècle, le plus connu et le plus puissant, « Poulina », doit son nom à son activité de départ, à savoir l'élevage de poulets. Sa base reste largement agro-alimentaire, malgré les multiples diversifications auxquelles il a procédé.

Mais le changement du moteur principal de croissance (du marché intérieur à l'exportation) ne suffit pas à définir le nouveau cours de la politique économique. Ce changement est inséparable d'une ouverture concomitante au capital étranger, à tel point que si l'investissement direct étranger en Tunisie ne se réduit certes pas à l'installation d'industries exportatrices, ces dernières, à l'inverse, représentent presque exclusivement du capital étranger, ce qui résulte tant du droit que des faits.

En droit, le code unique des investissements (loi du 27 décembre 1993), qui a renforcé la loi de 1972, établit des liens explicites entre la destination géographique de la production des entreprises, l'origine de leurs input et l'origine de leur personnel d'encadrement. C'est ainsi que les industries totalement exportatrices jouissent d'un régime douanier exceptionnel leur permettant d'importer leurs composants, produits semi-finis ou biens d'équipement en franchise, tandis qu'il leur est reconnu le droit de recruter une proportion également exceptionnelle de cadres étrangers. Enfin, la part du capital des entreprises exportatrices en provenance de l'étranger peut atteindre les deux tiers de ce capital sans que ces entreprises ne cessent d'être considérées comme résidentes.

Pour ce qui est des faits, il convient d'abord de relativiser l'importance du capital étranger dans l'industrie manufacturière tunisienne⁵. L'ensemble des IDE a certes augmenté dans la période récente, passant de 542,8 MDT⁶ en 1994 à 700 MDT en 2001. Mais la proportion que représentent ces IDE dans la FBCF est relativement faible, très irrégulière selon les années, et plutôt orientée à la baisse (12,7% en 1994, 15,2% en 2000, 9,3% en 2001). Surtout, l'industrie manufacturière ne reçoit que peu de ces IDE, accaparés par l'énergie et le tourisme (respectivement 327,3 MDT et 101,1 MDT contre 251,0 MDT pour les industries manufacturières en 2001). Il est vrai que dans les activités manufacturières, leur croissance est remarquable puisqu'ils ne comptaient que pour 14,0 MDT en 1994. Cependant, l'extrême irrégularité des IDE manufacturiers (qui peuvent passer de 85,7 MDT en 1997 à 523,3 en 1998, pour retomber à 197,9 en 1999 et remonter à 688,3 MDT en 2000) laisse penser qu'ils sont sensibles à de grosses opérations ponctuelles de rachat de pans d'un ancien secteur public mis aux enchères. En effet, l'Etat tunisien a engagé depuis le début de la décennie 1980 un programme de privatisations qui a considérablement réduit le poids du secteur public. La confidentialité des procédures utilisées ne permet guère de connaître les acquéreurs des unités privatisées, mais, compte tenu du caractère capitaliste de l'appareil industriel étatique cédé ainsi, il est permis de penser que des capitaux étrangers en ont récupéré la part la plus significative. Il faut donc distinguer deux parts dans les IDE manufacturiers : d'une part, le rachat d'unités industrielles existantes de l'ancien secteur public par de puissants groupes étrangers ; d'autre part, la création d'activités nouvelles, dont on peut montrer qu'elles se confondent à peu près avec les industries dites exportatrices.

En effet, plus qu'à l'hypothétique substitution d'une économie « totalement exportatrice » à une économie reposant totalement sur le marché intérieur, c'est au

développement juxtaposé de deux sous-systèmes industriels que l'on a pu assister progressivement en Tunisie à partir de 1972 : un sous-système alimentant le marché intérieur, certes à partir d'input le plus souvent importés, mais sur la base d'une initiative entrepreneuriale locale, en tout cas nationale, d'une part ; un sous-système exportateur, important également ses input et fonctionnant essentiellement sur la base de capital étranger, d'autre part. En effet, pour des raisons qui ont déjà été avancées à propos des entreprises créées à l'époque du gouvernement Ben Salah, le marché intérieur s'avère plus accessible que les marchés extérieurs aux entreprises locales, dont le tissu est essentiellement composé de PME récentes. Il reste cependant à montrer le lien entre capital étranger et industrie exportatrice.

En effet, ce lien n'est pas consubstantiel à la notion de capital étranger et d'IDE. C.-A. MICHALET (1997) observe, inspiré en cela par P. KRUGMAN, que deux stratégies peuvent être mises en œuvre, selon les cas, par le capital étranger : la stratégie dite « verticale », qui consiste à réexporter les produits vers le pays d'origine, et la stratégie « horizontale », qui consiste en résumé à investir dans un pays pour mieux en pénétrer le marché. C'est donc seulement la stratégie verticale qui justifie l'établissement d'un lien structurel entre capital étranger et (ré)exportation. Ce lien sera établi en Tunisie s'il est montré que c'est la stratégie verticale qui domine à la base des IDE à destination de ce pays. Plusieurs arguments peuvent être avancés à l'appui de cette thèse :

1. C.-A. MICHALET note que la stratégie horizontale est adaptée aux flux d'IDE circulant entre deux pays de niveaux de développement comparables. Or, si nous nous appuyons sur les résultats d'une enquête dont MICHALET rend compte⁷, nous constatons :
 - a. Que les PSEM (pays du sud et de l'est de la Méditerranée), dont fait partie la Tunisie, ne comptent pas parmi les plus attractifs pour les IDE. Ils sont considérés comme des « pays à attractivité encore potentielle », et, en tant que tels, classés en 3^{ème} position dans la capacité à attirer les IDE, derrière les *core countries* (pays d'Asie, d'Europe centrale et de la rive nord de la Méditerranée) et la « Triade ». Production sénescence et standardisée, telle est l'image de ces PSEM pour les investisseurs interrogés, tandis que les « core countries » attirent à la fois par la taille et la croissance du marché qu'ils représentent, et par le bas coût des facteurs de production.
 - b. Que ces PSEM ne figurent jamais dans les 6 premiers pays cités comme étant les plus attractifs, sauf par les firmes du secteur **textile-habillement** qui adoptent une stratégie d'IDE **verticale**. Et dans ce cas, la Tunisie est citée en quatrième position.
2. La taille du marché intérieur tunisien ne permet pas de rentabiliser des investissements de grandes firmes internationales qui opteraient pour une stratégie horizontale, tandis que les difficultés que rencontre la construction d'un espace économique maghrébin rendent impensable la mise en œuvre d'une stratégie dite « oblique » (utiliser un pays comme « tête de pont » pour conquérir des marchés voisins tout en profitant des bas coûts de production locaux). Or, la taille du marché est citée par les représentants de firmes enquêtées comme le second facteur général d'attractivité des pays hôtes des IDE.
3. Les incitations financières mises en place par le gouvernement tunisien dans le cadre du « code unique des investissements » sont surtout des incitations à l'exportation

(c'est-à-dire à la ré-exportation s'agissant de capital étranger). En gros, les bénéficiaires correspondant à l'activité exportatrice sont exonérés d'impôts sur le résultat. Ces incitations financières ne sont certes pas jugées déterminantes (enquête FIAS) pour orienter la localisation des IDE, sauf dans le cas de *foot loose industries*, c'est-à-dire les industries très mobiles du textile-habillement et de l'assemblage. Ces dernières, par nature peu gourmandes en travail qualifié, plutôt sensibles au coût de la main-d'œuvre d'exécution, obéissent donc selon toute vraisemblance à une stratégie verticale de réexportation vers leurs pays d'origine.

4. Or, les statistiques montrent que le capital étranger investissant en Tunisie dans l'industrie manufacturière est précisément et prioritairement intéressé par ces branches industrielles. Ainsi, en juillet 1998, l'ensemble textile et cuir employait 52,1% de la main-d'œuvre industrielle pour 35,3% des entreprises en Tunisie, ce qui marque une prédominance nette de ce secteur. Mais cette prédominance se trouve accentuée quand on ne considère que les entreprises industrielles à participation étrangère installées dans ce pays. Pas moins de 70,6% de ces entreprises, employant 74,2% de leur main-d'œuvre, se consacraient alors au secteur textile-cuir. La branche des industries mécaniques et électriques arrivait en seconde position dans les investissements étrangers, mais avec des parts nettement plus réduites (14,2% des entreprises et 17,0% des emplois)⁸. Autant dire qu'il ne restait pour les autres branches (agro-alimentaires, industries diverses, chimie...) qu'une place négligeable dans ces investissements étrangers.

Il ne paraît par conséquent guère risqué d'attribuer approximativement les industries dites « exportatrices » à des investissements étrangers sans pour autant qu'il soit raisonnable, à l'inverse, de réduire la totalité des investissements étrangers en Tunisie à la création des industries exportatrices. La répartition spatiale du capital étranger industriel en Tunisie peut finalement être esquissée de la manière suivante : d'un côté, l'héritage de l'ancien secteur public industriel demeure réparti sur le territoire et échappe à la concentration dans la région de la capitale ; d'un autre côté, la répartition spatiale des investissements étrangers correspondant à des créations d'activités nouvelles se reflète *grosso modo* dans la répartition spatiale des industries exportatrices.

II. Calcul économique et localisation. Les critères d'implantation des IDE dans les industries exportatrices.

Il semble que les industries exportatrices aient contribué à étoffer un littoral tunisien en remplissant les « trous » qui demeuraient entre les pôles dessinés dans la période précédente et en promouvant, de ce fait, une industrialisation plus en continuité. Habib DLALA montre que ce sont essentiellement les petites villes du Sahel de Sousse, ainsi que la couronne la plus éloignée de la capitale (la « deuxième couronne » de 60 à 70 km), qui ont recueilli les investissements de ces industries exportatrices, tandis que la « première » couronne (30 à 40 km autour de Tunis) profiterait plutôt de la croissance, qui se poursuit, des industries de substitutions aux importations (DLALA H., 1999)⁹.

Si la localisation d'un IDE (liée en Tunisie au système exportateur) obéit pour partie à une logique propre (ce que semblerait montrer la carte particulière des industries exportatrices dessinée par DLALA) cette logique ne peut résulter que des deux propriétés particulières de ces investissements : le fait qu'ils sont étrangers d'une part, leur appartenance au sous-système exportateur d'autre part.

Les critères de localisation d'un investissement direct **étranger** peuvent être confondus avec les facteurs d'attractivité de leurs pays hôtes. D'après l'enquête du FIAS (MICHALET C.-A, 1997), les facteurs rendant les économies attractives pour les investisseurs sont les suivants, par ordre d'importance décroissante :

1. La stabilité économique et politique,
2. la taille du marché,
3. la disponibilité locale en travail qualifié et en entreprises performantes,
4. l'existence d'un système de communication efficient,
5. les incitations financières.

Les deux premiers facteurs généraux d'attractivité (stabilité économique et politique, et taille du marché) laissent indéterminé, une fois effectué le choix d'un Etat d'accueil, le choix de la région d'implantation à l'intérieur de cet Etat. Il en est de même pour le 5^{ème} facteur (les incitations financières) à cette nuance près que certaines de ces incitations diffèrent selon les régions. Ainsi, en Tunisie, le gouvernement a créé, pour le capital industriel étranger, des « zones franches » dans quelques bandes côtières (Bizerte et Zarzis notamment), ce qui contribue à renforcer la concentration industrielle sur le littoral. A l'inverse, une politique de développement régional, *via* un Fonds de PROMotion de la Décentralisation Industrielle (FOPRODI,) tend à encourager l'implantation des entreprises dans les régions de l'intérieur. L'effet que pourrait avoir cette politique de « décentralisation industrielle » se trouve toutefois contrebalancé par celui exercé par le facteur « efficience du système de communication ». L'état du système de communication ne constitue pas, à la différence du régime administratif proposé aux entreprises, une variable discrète qui ne guiderait que le choix entre plusieurs Etats, indépendamment des régions d'implantation à l'intérieur de ces Etats. En structurant l'espace national de manière rien moins qu'homogène, ce système influe sur la localisation des unités de production, tant étrangères que locales d'ailleurs. En Tunisie, le tracé des infrastructures routières, ferroviaires et aériennes avantage largement le littoral et le voisinage de la capitale. Nombre d'entrepreneurs ont déterminé leur optimum de localisation dans une région suffisamment proche de la capitale, des nœuds de communication avec l'étranger (port et aéroport) et intérieurs (routes nationales côtières) mais suffisamment éloignée pour bénéficier de la politique de décentralisation industrielle. Le gouvernorat plutôt rural de Zaghuan doit son récent succès industriel, certes limité mais rapide, à ce type de calcul.

Si l'état global du système de communication oriente le choix des groupes internationaux entre pays d'accueil de leurs investissements, c'est la structure spatiale de ce système de communication qui influe sur le choix de localisation précis à l'intérieur du pays élu. Or, cette influence ne se comprend pas indépendamment de l'appartenance de ces investisseurs étrangers au sous-système exportateur. Les entreprises exportatrices, qui, en même temps, importent la part la plus significative de leurs *input*, ne peuvent qu'être avant tout sensibles à la proximité des ports et aéroports. En Tunisie, les plus importants d'entre eux se situent au voisinage de la capitale, sur le rivage septentrional du golfe de Tunis (aéroport de Tunis-Carthage et port de Tunis-La Goulette), sans que la capitale ne les monopolise tous, puisqu'il faut compter aussi avec cinq autres aéroports internationaux et 7 autres ports en eau profonde¹⁰.

Il en est de même de la « disponibilité en main-d'œuvre qualifiée et en entreprises locales performantes ». Si l'on peut admettre que, quelle que soit l'activité et quelle que soit par ailleurs l'importance attachée au coût de la main-d'œuvre, l'intérêt accordé à la qualification de la main-d'œuvre constitue un critère général pour les IDE, il reste que le type de qualification prisé nous paraît dépendre étroitement de l'appartenance sectorielle des firmes qui investissent. En Tunisie, nous l'avons vu, 7 entreprises exportatrices sur 10 et les $\frac{3}{4}$ de la main-d'œuvre employée dans ce sous-système relèvent du secteur textile-cuir. Or, le Sahel de Sousse et plus précisément la région de Monastir recèlent des traditions artisanales, un ensemble de « connaissances tacites » propres au textile, transmises de génération en génération. Ksar Hellal représente sinon un véritable district industriel, du moins un indéniable gisement de compétence textile. Nous avons sans doute là de quoi rendre compte de la relative concentration des IDE exportateurs dans cette région mais peut-être aussi, plus généralement, sur l'ensemble du littoral tunisien. C'est en effet la population de l'ensemble du littoral qui est réputée non seulement pour détenir des savoir-faire particuliers et une habileté remarquable mais aussi pour se montrer « plus ouverte » que celles des régions de l'intérieur¹¹.

Pourtant, aucun de ces facteurs ne permet de comprendre véritablement la localisation fine des entreprises exportatrices comme des entreprises autochtones. Pourquoi les premières ont-elles contribué, comme le montre H. DLALA, à étoffer ce littoral et cette deuxième couronne tunisoise, en préférant de plus en plus les petites et moyennes villes aux grandes villes où se trouvent pourtant les ports et les aéroports ? « Il est donc permis de penser », répond H. DLALA, « que la nouvelle littoralité industrielle liée à ce déploiement résulte surtout de la présence de bassins d'emploi particulièrement actifs...Le bassin d'emploi est conçu ici comme un espace de recrutement de la main-d'œuvre, dont les dimensions dépendent de la densité de population et de la distance à parcourir ». En d'autres termes, une localité donnée représente pour un employeur un potentiel de main-d'œuvre d'autant plus important qu'elle est plus peuplée et que les localités voisines sont plus proches. Mais le peuplement ne résulte-t-il pas lui-même en partie de la présence d'employeurs de main-d'œuvre ? Il serait certainement utile de compléter la cartographie des bassins d'emplois en interrogeant les industriels sur les motifs de leur localisation à l'échelle régionale et locale. Certes, s'agissant des décideurs extérieurs, supports des IDE, nous restons fidèle à notre hypothèse de départ, qui veut que leur localisation résulte un peu plus du calcul économique que d'un choix d'acteur. Mais si la présence de « bassins d'emplois » constitue bien un des paramètres de leur calcul économique, cette présence, nous semble-t-il, renvoie à des choix préalables d'acteurs locaux, et notamment d'entrepreneurs autochtones.

Sur ce point, nous ne pouvons ici que fournir quelques pistes résultant de notre propre observation des entrepreneurs autochtones, limitée toutefois à la région de Tunis¹².

III. Les choix de localisation des entrepreneurs autochtones.

Il est possible de structurer un ensemble foisonnant de comportements en deux directions opposées : certains d'entre eux aboutissent à renforcer la polarisation spatiale et le poids de la capitale ; la biographie des entrepreneurs et leurs rapports avec l'administration permettent en partie d'en rendre compte ; d'autres, au contraire, tendent à s'y opposer, constituant des forces de dispersion.

A. Localisation industrielle et biographie des entrepreneurs.

La réalité de l'industrie privée d'initiative locale en Tunisie est une réalité de PME. Cela ne saurait étonner compte tenu de son caractère récent. Ainsi, en 1998, 33,6% des entreprises industrielles installées en Tunisie employaient moins de 10 personnes, plus des deux tiers comptaient moins de 50 salariés et seulement 0,62% de ces entreprises en comptaient plus de 500. Or, dans une PME, le choix d'un lieu de vie pour un entrepreneur et d'un lieu d'activité pour son entreprise ne forment, du moins à l'échelle régionale, qu'une seule et même décision. C'est donc à la compréhension de la biographie des hommes (et femmes) entrepreneurs que nous invite cette remarque.

En 1998, le gouvernorat de Tunis comptait 1 058 entreprises industrielles, soit 11,30% du total national. Une originalité de cette communauté entrepreneuriale installée dans la capitale : beaucoup ont commencé leur carrière à l'étranger, en Allemagne, en Italie, en France, plus rarement au Canada, en Angleterre... Très fréquemment, la génération d'entrepreneurs actuellement aux commandes a été quasiment forcée – ce qui ne signifie pas obligatoirement qu'elle l'a fait à contre cœur – de séjourner à l'étranger pour y poursuivre des études supérieures. Cette contrainte tient bien sûr à la rareté de l'offre universitaire tunisienne dans la décennie 1960 et même dans celle qui l'a suivie. Dans un certain nombre de cas, les intéressés ont prolongé leur séjour par une période d'émigration de travail, qui les a préparés à créer par la suite leur entreprise sur le sol du pays natal. Parmi les raisons qu'ils avaient de rentrer au pays, un motif récurrent, du moins chez ceux qui sont effectivement revenus, l'attachement à la culture de leur pays d'origine. Cet attachement était alors projeté sur les enfants dont on souhaitait qu'ils puissent effectuer leurs études secondaires au pays natal. Quelques-uns évoquent par exemple le désir que, arrivés à l'âge de l'adolescence, leurs enfants puissent être éduqués dans la religion qui leur est chère. Les émigrés originaires de Tunis retournaient tout naturellement à Tunis. Mais, lorsque l'on observe ces émigrés qui ont fondé une entreprise industrielle dans la région de Tunis à leur retour au pays, on s'aperçoit que nombre d'entre eux n'étaient pas originaires de la capitale. C'est dire que l'émigration tend à renforcer, dans le cas de la Tunisie, la polarisation autour de la capitale. Pourquoi ces émigrés s'arrêtent-ils donc en chemin sur la voie du retour ? Ils répondent eux mêmes en évoquant des raisons plus personnelles et familiales que professionnelles, qui vont de la simple affirmation d'un goût personnel pour la ville de Tunis à la prise en compte des possibilités d'études universitaires pour les enfants, en passant par l'évocation d'une relation familiale ou amicale. Il est clair que derrière ces raisons c'est l'attrait de la situation métropolitaine qui est à l'œuvre (présence de services de premier rang qui sont beaucoup plus rares voire inexistantes dans les villes de l'intérieur). Ces services concernent éventuellement l'activité professionnelle (services aux entreprises) mais pas seulement. Ils relèvent de l'éducation (universités) mais aussi des loisirs et de la culture. Il est permis de penser que le séjour dans un pays étranger anciennement industrialisé a augmenté les besoins éprouvés par ces acteurs quant à la présence et à la diversité des services aux ménages. Nous voici donc en présence, avec ce phénomène d'émigration des futurs entrepreneurs, d'un facteur de renforcement de la polarisation et du poids spatial de la capitale.

Mais ce n'est pas le seul phénomène à jouer dans ce sens. Il faut aussi interroger le politique sur la question. Il ne s'agit pas seulement du contenu de la politique économique qui est mise en œuvre, encore que celui-ci ait une influence considérable. Mais cette influence a déjà été brièvement évoquée. En gros, nous pouvons la résumer ainsi : l'évolution libérale (privatisations, ouverture des frontières aux marchandises et aux capitaux étrangers...) ne peut qu'encourager les tendances « paresseuses » (spontanées) des forces économiques obéissant à la logique du profit ; il ne faut pas s'attendre à ce que celle-ci conduise les investisseurs qui

n'ont aucune attache dans l'intérieur du pays à y localiser leurs activités. Le libéralisme économique renforce la polarisation spatiale.

B. Localisation industrielle et rapports avec l'administration centrale.

Mais il ne s'agit pas seulement du contenu **de la** politique. Il faut aussi s'intéresser à la forme **du** politique, à la manière dont les décisions politiques sont prises et appliquées, en un mot à la nature du régime politique et de l'administration.

Cette dernière est centralisée, à l'image de son modèle français, du moins de celui d'avant les grandes lois de 1982 et 1983 dites de décentralisation. Certes, cette centralisation du pouvoir politique tout comme la relative concentration de l'appareil administratif sur la capitale ne sont pas faites pour inciter à la dispersion spatiale de l'investissement industriel privé. On a pu observer *a contrario* dans des pays tels que l'Allemagne, qui ont conservé, après une construction tardive de l'Etat-nation, des pouvoirs locaux puissants, que ceux-ci pouvaient être intéressés à prendre des initiatives dites de développement local (SEMLINGER K., 1994). A l'opposé, la capitale bénéficie, même si ce n'est pas le résultat d'une politique consciente et explicite, des retombées économiques cumulatives de la présence des lieux de pouvoir : population de fonctionnaires, marché pour les biens de consommation... Pour autant, nombreux sont les observateurs à faire remarquer que si la position de capitale est favorable à la croissance en terme quantitatif, la comparaison des régions en terme de capacité d'innovation ne ressort pas à l'avantage des capitales. On peut songer ainsi aux comparaisons respectives entre Tunis et Sfax, Lisbonne et Porto (FERRAO J., 1988)... Elles semblent montrer que si la concentration des hommes et des activités est plutôt favorable à l'entrepreneuriat, ne serait-ce que pour l'émulation qu'elle autorise, celle des lieux de pouvoir est loin d'être toujours synonyme de capacité d'innovation, d'organisation et de développement. Certains font ressortir pour expliquer cette restriction que la présence des lieux de pouvoir attire les élites vers les carrières administratives en les détournant par conséquent des carrières entrepreneuriales (RITTER W., 1995 ; BOUHRARA M., 1986).

Il n'empêche que la présence à Tunis de l'administration centrale est un facteur explicatif fort des décisions des entrepreneurs de s'installer dans ou autour de la capitale lorsqu'ils ont véritablement le choix de leur lieu d'implantation. Notre enquête portant sur 48 petits et moyens industriels implantés dans cette région entre 1994 et 1998 fait ressortir que sur 34 cas dont la motivation nous ait été connue, 10 n'ont en fait pas réellement choisi leur localisation pour avoir hérité ou acheté une entreprise préexistante, 11 se sont déterminés en fonction de critères personnels ou familiaux. Les 13 réponses restantes se partagent presque à égalité en évoquant respectivement la proximité du marché (8 occurrences), la proximité du port et de l'aéroport (6 réponses) et la proximité de l'administration (6 cas). Pour argumenter l'influence de ce dernier facteur sur leur choix, les entrepreneurs évoquent la nécessité et la **fréquence** des démarches administratives qu'ils ont à accomplir pour créer d'abord et gérer ensuite leurs unités de production. Ils ressentent cette contrainte d'une manière d'autant plus aiguë que, en tant que dirigeants de petites et moyennes entreprises, ils cumulent le plus souvent dans la solitude (par choix ou par nécessité) toutes les fonctions que suppose le pilotage de ces entreprises. Dans ces conditions, précisent-ils, le temps perdu est minimisé si l'on est proche des administrations. L'effet de la centralisation sur la concentration spatiale des activités autour de la capitale nous semble donc aggravé par l'étroitesse des contrôles que l'Etat tunisien exerce sur les entreprises, et ce malgré l'apparente orientation libérale de sa politique. La création d'entreprises privées est officiellement fortement –et sans doute sincèrement – encouragée par les pouvoirs publics. Mais dans le même temps, le mode de

fonctionnement de l'administration reste marqué par un caractère tatillon qui bride les entrepreneurs et les incite à ne pas trop s'éloigner des lieux de pouvoir. C'est que l'on peut observer une certaine schizophrénie de l'Etat tunisien : l'expression officielle de ses représentants ainsi que les textes qu'ils promulguent vont dans le sens de la liberté d'entreprise ; mais le fonctionnement quotidien de son Administration reste marqué par des relations que l'on pourrait qualifier de paternalistes à l'égard des entreprises, comme si ces dernières ne devaient jamais oublier que dans le fond, elles doivent leur existence au bon vouloir de l'Etat. Cette conception des rapports entre l'Etat et les entreprises ne peut qu'encourager un type de relations plus personnelles que bureaucratiques entre ces deux pôles, même si la bureaucratie est omniprésente. S'il s'agissait seulement de remplir des formalités pour obéir à des règles précises, claires, écrites, on pourrait penser que cette nécessité s'accommoderait fort bien de l'éloignement de la capitale, moyennant le recours à la déconcentration. Celle-ci se développe d'ailleurs effectivement puisque, par exemple, des agences régionales de l'API ont été créées. L'usage de techniques de communication à distance, qu'elles soient anciennes ou nouvelles, tendrait de plus à annuler les effets de la distance. Mais lorsqu'il s'agit de marchander une faveur, rien ne remplace le contact personnel et de vive voix. Nous sommes ici en présence d'une illustration quelque peu déconcertante du concept de métropole. On explique la concentration des « services supérieurs » dans les métropoles par le fait que ces derniers supposent une circulation d'informations non standardisées, hautement complexes et sensibles et qui, ce faisant, nécessitent des rencontres directes et fréquentes (CATIN M., 1995). A Tunis, la particularité des rapports entre les entreprises et l'Administration exerce le même effet, dessinant une métropole qui doit plus son caractère à sa fonction de capitale administrative qu'à sa capacité d'innovation.

L'application des mesures de décentralisation industrielle ne peut que souffrir aussi de cette schizophrénie. L'efficacité d'une mesure incitative réclame la crédibilité de son émetteur. Or, à tort ou à raison, certains entrepreneurs tunisiens de Tunis doutent en un mot de la parole de l'Etat. Ils constatent que des confrères reçoivent des aides sans remplir en apparence les conditions prévues. D'autres pensent que la panoplie des aides prévues dans les textes n'est rien auprès de ce qu'ils peuvent obtenir par des voies détournées. D'autres encore ont pu faire l'amère expérience de ce que des obstacles dressés par des intérêts locaux bénéficiant de protections à l'implantation d'un futur concurrent dans telle ou telle région de l'intérieur pouvait au gré des circonstances aller à l'encontre de la volonté officielle de décentralisation industrielle.

Autant de comportements d'acteurs qui tendent donc à renforcer la concentration spatiale autour de la capitale et le long du littoral. Mais d'autres vont dans le sens d'une certaine dispersion des activités industrielles.

C. Quelques forces de dispersion.

A l'opposé de ce que l'on a pu constater dans les « districts industriels », les entrepreneurs tunisiens de Tunis ne sont guère sensibles aux avantages que procure le voisinage en termes de perspective de coopération mutuelle, de circulation des informations, de mobilité de la main-d'œuvre, etc. Certes, ils voisinent souvent dans la réalité les uns avec les autres, ne serait-ce que parce que les pouvoirs publics tentent fort heureusement de promouvoir une planification de l'usage de l'espace en organisant des zones industrielles. Mais, dans ces zones qui accueillent effectivement le gros de la troupe des nouveaux

industriels, ceux-ci sont « mélangés » sans égard pour la branche à laquelle ils appartiennent, ce qui limite les possibilités de coopération mutuelle. Du reste, eux-mêmes, très souvent, ne souhaitent pas côtoyer des confrères relevant de la même activité, c'est-à-dire en un mot des concurrents, parce qu'ils redoutent l'espionnage industriel ou le débauchage. De toute façon, cette organisation de l'espace ne rime pas nécessairement avec une concentration de l'activité à l'échelle régionale, même si elle parvient effectivement à les concentrer à une échelle locale, voire micro-locale. En effet, l'espace dans les zones les plus anciennes de la capitale tendant à se raréfier, de nouvelles zones sont aménagées, qui éloignent les entreprises de la ville, du gouvernorat de Tunis, et même des gouvernorats les plus proches, de ceux qui forment le « District de Tunis » dans une continuité d'agglomération (ceux de l'Ariana au nord, de Ben Arous au sud). De nouvelles zones regroupent ces entreprises dans des gouvernorats voisins mais un peu plus éloignés (comme celui de Nabeul au sud-est dans la direction du Cap Bon, ou encore celui de Zaghouan au sud-ouest, dans la direction de Kairouan et de l'intérieur du pays). Le cas du gouvernorat de Zaghouan est exemplaire à cet égard : c'était une zone jusque là très peu industrialisée, mais qui cumule aujourd'hui plusieurs facteurs d'attractivité : la proximité en temps de transport de la ville de Tunis (des bureaux, des banques, des fournisseurs divers), un classement administratif qui rend les entrepreneurs qu'il abrite éligibles aux aides à la décentralisation industrielle et, enfin, une certaine « tranquillité ».

Expliquons-nous sur ce dernier point, qui ne concerne pas que le gouvernorat de Zaghouan, l'avantage dont il est question pouvant être généralisé à toutes les zones que l'on qualifiera, pour aller vite, de « rurales ». Rien à voir bien sûr avec une affaire de silence, de « luxe, de calme ou de volupté ». La tranquillité renvoie en fait à une triple crainte qu'éprouvent les entrepreneurs tunisiens installés à Tunis à l'égard des zones de concentration industrielle en générale et ouvrière en particulier : crainte de la trahison des secrets et de l'espionnage industriels, crainte du débauchage de la main-d'œuvre et de la surenchère sur les salaires, crainte, enfin, de la lutte des classes.

Il en résulte, même si telle n'en est pas la seule raison, que les localisations industrielles isolées n'ont pas totalement disparu dans cette région, et que celles qui demeurent ne constituent pas toujours, loin s'en faut, des survivances d'unités en voie de disparition, qui travailleraient avec des techniques archaïques sur des activités vouées au déclin. Par exemple, l'atelier d'un photographe fonctionnant avec un parc de matériel informatique du dernier cri se trouve comme perdu dans un coin de campagne du gouvernorat de l'Ariana, très à l'écart des principaux axes, au centre d'un véritable labyrinthe de voies étroites. Des innovateurs (et pas seulement des artisans nourris par la seule tradition) travaillent encore à domicile, non pas dans la Médina de Tunis, mais dans les beaux et récents quartiers de la banlieue nord (El Menzah, certains quartiers de l'Ariana...). Ils sont artistes ou ingénieurs, souvent exportateurs et grands voyageurs. Certains ont créé des objets décoratifs ou du mobilier en s'inspirant du patrimoine culturel arabo-musulman. D'autres ont adapté du matériel électronique ou inventé des systèmes pour économiser l'eau domestique, etc. Ils n'accomplissent chez eux, aidés de leur famille ou de quelques ouvriers déclarés ou non, que des phases limitées du processus de production qu'ils ont conçu, et sous-traitent le reste à une kyrielle de petits artisans dispersés dans la région, voire même de la nation tout entière. Ils expliquent que cette dispersion est là pour les prémunir contre les risques de copiage.

CONCLUSION.

Si le calcul économique permet de comprendre l'attrait de la grande région de Tunis et de l'ensemble du littoral sur les entreprises industrielle tant d'origine étrangère que locales, seule la prise en compte des motivations des entrepreneurs en tant qu'acteurs est susceptible de rendre compte d'une manière plus fine de l'existence concomitante de forces de concentration et de dispersion, en particulier des entreprises autochtones, autour de la capitale.

Une question demeure pourtant, parmi bien d'autres : nous avons constaté que les industries exportatrices n'obéissaient pas tout à fait à la même logique de localisation que les industries locales. Les cartes respectives de l'implantation de ces deux catégories d'unités industrielles diffèrent sensiblement : le littoral sahélien et la deuxième couronne tunisoise pour les premières ; l'agglomération de Tunis et sa première couronne pour les secondes. Les motivations qui président aux choix de localisation respectifs de ces deux catégories diffèrent également. En bref, il demeure bien deux sous-systèmes différents, juxtaposés et largement inarticulés.

Pourtant, la réflexion actuelle sur l'attraction des IDE semble converger sur un point : *on n'investit pas dans le désert*. Ce n'est pas seulement la présence d'infrastructures de communication, ni même seulement celle de gisements de main-d'œuvre qualifiée qui suffisent à expliquer l'attractivité d'un territoire. L'enquête du FIAS utilisée par C.-A. MICHALET associe à la disponibilité en main-d'œuvre qualifiée la « disponibilité en entreprises performantes ». La tendance des grandes firmes à externaliser un certain nombre de fonctions pour gagner en flexibilité explique le souci de ces firmes, lorsqu'elles investissent dans un pays, à trouver à proximité de leurs lieux d'implantation un réseau satisfaisant de sous-traitants. Il y aurait lieu peut-être d'inverser la relation à laquelle un F. PERRROUX nous avait habitué ; à l'effet d'entraînement que les grandes firmes étrangères sont censées exercer sur la petite industrie locale, il conviendrait sinon de substituer, du moins d'ajouter l'effet inverse : l'existence d'un tissu local performant exercerait un effet d'attraction sur les IDE des firmes étrangères.

S'il en est ainsi, les cartes respectives des entreprises autochtones et des IDE devraient tendre à coïncider. Or, il n'en est pas vraiment ainsi en Tunisie. Deux hypothèses peuvent expliquer cet apparent paradoxe : il est d'abord possible que la situation actuelle ne soit que provisoire, l'attraction exercée par un tissu local correspondant à une exigence nouvelle d'un système productif plus flexible, post-fordiste. Dans ce cas, on devrait connaître à l'avenir la fin de la désarticulation entre le sous-système exportateur et le sous-système orienté vers le marché intérieur, et la fin de leur séparation spatiale. Mais il est possible également, seconde hypothèse, que les IDE vers la Tunisie obéissant surtout à la stratégie verticale, ils soient beaucoup moins sensibles que les IDE « horizontaux » à la présence d'entreprises locales performantes.

BIBLIOGRAPHIE

BECATTINI Giacomo, 1992, « Le district marshallien : une notion socio-économique », in Georges BENKO et Alain LIPIETZ (sous la direction de), *Les régions qui gagnent – Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, collection Economie en liberté.

BEN AHMED (BELHEDI) Amor, 1974, *Le quartier sud de Tunis : industrie et urbanisation à Jebel Jelloud et Sidid Fathallah*, Certificat d'Aptitude à la Recherche, Tunis.

- BOUCHRARA Moncef, 1986, « Le miracle sfaxien », *Dialogue*, n° 632.
- CATIN Maurice, 1995, « Productivité, économies d'agglomération et métropolisation », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp 663-682.
- DLALA Habib, 1989, « Etat et développement industriel en Tunisie : de l'investissement direct au désengagement », *Revue Tunisienne de Géographie*, n°17.
- DLALA Habib, 1999, « Nouvelle littoralité industrielle en Tunisie, mondialisation et aménagement du territoire », *L'Espace géographique*, n°1, p. 49-58, Tunis.
- FERRAO João, 1988, « L'industrie au Portugal. Structures productives et sociales dans des contextes régionaux diversifiés », *Annales de géographie*, n° 541, pp. 309 à 329.
- KLEIN Olivier, 2000, « Des “districts industriels” à la “proximité” : l'analyse critique de la communication au-delà de la métaphore spatiale ? », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 281-300.
- KRUGMAN Paul, 1991, *Geography and Trade*, Cambridge, the MIT Press.
- LAHMAR Mouldi, 1991, « A propos d'une taxinomie populaire : “Les Sfaxiens sont des gens travailleurs, économes et entrepreneurs” », in : *La dynamique économique à Sfax entre le passé et le présent, Sfax : 1er colloque international , 28-30 novembre 1991* (Association de sauvegarde de la Médina de Sfax, Association des amis des musées de Sfax).
- LECOQ Bruno, 1999, « L'économie de la coordination ex ante : les milieux innovateurs », *Revue d'Economie Régional et Urbaine*, III.
- METRAL André, 2000, *Entreprendre et innover dans l'industrie à Tunis. Ancrage territorial et inscription dans les réseaux internationaux des entrepreneurs privés industriels de la région de Tunis*, Thèse, sous la direction de Pierre SIGNOLES, Géographie, Tours.
- MICHALET Charles-Albert, 1997, « Investissements étrangers : les économies du sud de la Méditerranée sont-elles attractives ? », *Monde arabe-Maghreb-Machrek*, hors-série, décembre.
- PONCET Jean, 1962, *Paysages et problèmes ruraux en Tunisie*, Paris, PUF, Université de Tunis.
- RITTER Wigand, 1995, « Les formations industrielles dans la région de Nuremberg », *Revue de Géographie de Lyon*, volume 70, n°1.
- SEMLINGER Klaus, 1994, « La coopération des petites entreprises entre elles : une association public-privé dans le Bade-Wurtemberg », in BAGNASCO Arnaldo, SABEL Charles F. (dir.), *PME et développement économique en Europe*, Paris, La Découverte.
- SIGNOLES Pierre, 1985, *L'espace tunisien : Capitale et Etat-Région*, Tours, URBAMA.

SIGNOLES Pierre, BELHEDI Amor, MIOSSEC Jean-Marie, DLALA Habib, 1980, *Tunis : Evolution et fonctionnement de l'espace urbain*, Tours, ERA n° 706, CNRS.

STASZAK Jean-François, 2001, « Prophéties autoréalisatrices, géographie culturelle et développement économique : quelques pistes », *Géographie, Economie, Société*, vol.3, n° 1.

THISSE Jean-François, 2002, « Dispersion, agglomération et re-dispersion ? », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1.

WEBER Alfred, 1909, *Über den Standort der Industrien*. Tübingen (traduction anglaise, 1928, Alfred Weber's theory of the location of industries. Chicago, University Press).

RESUME

En prenant comme objet l'évolution du poids relatif de la région tunisoise et du littoral tunisien dans le potentiel industriel de ce pays, nous proposons ici de compléter les analyses strictement économiques de l'agglomération et de la localisation industrielle par une approche des décideurs économiques en tant qu'acteurs aux multiples dimensions. Ces acteurs situent leur action à l'intérieur d'un héritage historique que l'article s'attache d'abord à rappeler. Il distingue ensuite les investisseurs d'origine étrangère des entrepreneurs autochtones. Les premiers, dont les activités industrielles se confondent presque, en Tunisie, avec les industries exportatrices, se montrent particulièrement sensibles à l'attractivité économique du littoral. Les seconds obéissent à une « rationalité » beaucoup plus complexe ; calculs, mais aussi aspirations et craintes diverses, contribuent à impulser des forces de concentration et des forces de dispersion des activités industrielles autour de Tunis.

SUMMARY

As we focus on the evolution of the relative weight of the Tunis area and the tunisian coastline in the industrial potential of this country, we would like now to complete the strictly economic analysis of the agglomeration and industrial location by an approach of the economy decision-makers as multi dimensional actors. These actors place their action within a historical heritage that the article firstly reminds with utmost care. Then, we make a difference between foreign investors and native businessmen. The former, whose industrial activities almost coincide, in Tunisia, with exporting industries, are particularly submitted to the coastline attraction. The latter, intermingle economic calculation with various expectations and fears which are not always professionally minded. It results in forces that concentrate or scatter the industrial activities around Tunis.

NOTES

¹ tome 1, p. 63, et tome 2 p. 585. Les données chiffrées qui précèdent proviennent de la même source.

² Auxquels il faut désormais ajouter celui de la Manouba, récemment créé dans la partie ouest de l'agglomération tunisoise.

³ API (Agence de Promotion de l'Industrie) : Base de données au 27 juillet 1998 et INS (Institut National de la Statistique) : Premiers résultats du recensement général de la population et de l'habitat, 1994.

⁴ METRAL André, 2000, *Entreprendre et innover dans l'industrie à Tunis. Ancrage territorial et inscription dans les réseaux internationaux des entrepreneurs privés industriels de la région de Tunis*, Thèse, sous la direction de Pierre SIGNOLES, Géographie, Tours.

Cette recherche est centrée sur une enquête approfondie, menée entre 1994 et 1998 auprès de 48 entrepreneurs industriels d'origine tunisienne installés dans la région de la capitale.

⁵ Nous utiliserons pour ce faire les données de la BCT (Banque Centrale de Tunisie) (www.bct.gov.tn)

⁶ millions de dinars tunisiens

⁷ Enquête réalisée par le FIAS (Foreign Investment Advisory Service, Banque mondiale) auprès d'une centaine de FMN nord américaines, européennes et japonaises appartenant à 7 secteurs différents de l'industrie et des services.

⁸ Source : banque de données de l'API (Agence de Promotion de l'Industrie), 27 juillet 1998.

⁹ Cf., Fig. 1 et Fig. 2, empruntées à DLALA H., art. cit., 1999.

¹⁰ D'après l'API (Agence de Promotion de l'Industrie), *Investir en Tunisie*.

¹¹ Comme l'a exprimé par exemple le dirigeant d'une entreprise tunisienne de confection totalement exportatrice.

¹² Définie par le « District de Tunis, le gouvernorat de Zaghouan et une partie des gouvernorats de Bizerte (délégation d'Utique) et de Nabeul (délégations de Nabeul et de Grombalia).