



**HAL**  
open science

## Les effets des réseaux transnationaux sur l'économie locale et régionale à Tataouine (Sud-Est tunisien)

Hassen Boubakri

► **To cite this version:**

Hassen Boubakri. Les effets des réseaux transnationaux sur l'économie locale et régionale à Tataouine (Sud-Est tunisien). Mohamed CHAREF et Patrick GONIN. Emigrés - immigrés dans le développement local, Agadir (Maroc): Editions Sud-Contact, pp.133-158, 2005. halshs-00610184

**HAL Id: halshs-00610184**

**<https://shs.hal.science/halshs-00610184>**

Submitted on 21 Jul 2011

**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.

## LES EFFETS DES RÉSEAUX TRANSNATIONAUX SUR L'ÉCONOMIE LOCALE ET RÉGIONALE À TATAOUINE (SUD-EST TUNISIEN)

Hassen BOUBAKRI\*

### INTRODUCTION

La question migratoire est inscrite de nos jours sur tous les agendas. Ce sont en particulier les flux de déplacement des personnes en direction des pays dits développés qui retiennent l'attention, mobilisent hommes politiques et policiers et font l'objet d'analyses et de mises en perspectives permanentes par les spécialistes. L'analyse à vaste échelle de ces flux prend rarement en compte le fait que, derrière les « flots » de migrants, se profilent de multiples initiatives personnelles et des dynamismes individuels qui font de leurs auteurs des « leaders » dont l'étendue, géographique en particulier, des activités et des échanges peuvent les placer dans des rôles moteurs dans le développement d'activités productives ou de services sur plusieurs lieux, répartis aussi bien dans les pays émetteurs que dans les pays d'origine, ou encore dans des pays « intermédiaires ». Nous exposons dans ce papier<sup>1</sup> deux « figures » d'entrepreneurs migrants originaires de Ghoumrassen (région de Tataouine, dans le Sud-Est tunisien) dont les activités et les entreprises sont situées sur plusieurs sites en France et en Tunisie et même autre part, et qui reposent sur des dispositifs commerciaux ou productifs construits en s'appuyant sur un réseau de gérants et de proches eux aussi dispersés.

---

\* Faculté des Lettres et des Sciences Humaines de Sousse, Tunisie.  
hassan.boubakri@laposte.net ou hassan.boubakri@caramail.com

<sup>1</sup> Article paru dans *La Méditerranée des réseaux*, Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, Éditions Maisonneuve & La Rose, 2002.

## **ÉCONOMIES SUR TRAVAIL À L'ÉTRANGER ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**

Les retombées économiques de l'émigration présentent des enjeux considérables particulièrement pour les pays et les régions de départ. Elles se présentent également comme un champ privilégié de la coopération au développement entre pays émetteurs et pays de destination.

### **Les transferts de fonds : Un poids substantiel dans les principaux agrégats économiques, mais une contribution marginale à l'investissement global sur le plan national**

Les envois de fonds des résidents nationaux à l'étranger sont la marque immédiate et sensible des retombées de l'émigration sur les pays d'origine. Ces retombées se mesurent à différents niveaux de la vie économique et dans différents secteurs d'activité dans le pays et dans les régions natales. Elles sont visibles aussi bien aux niveaux macro (balances des paiements, part dans les rentrées de devises, effets directs et indirects, sur le long comme sur le court ou moyen terme), qu'aux niveaux microéconomiques : sur les espaces et les groupes locaux, sur le niveau de vie et les modes de consommation des ménages, sur les activités économiques régionales, etc.

La comptabilité de la *Banque Centrale de Tunisie* (BCT) situe le volume des économies sur salaires (ou sur revenus) rapatriés en 2000 par les membres de la colonie tunisienne à l'étranger à 1 091 MDT, contre 712 MDT en 1995 et 526,9 en 1990, soit une augmentation de 35,3 % entre 1990 et 1995 et de 53,2 % entre 1995 et 2000 (Cf. tableau 1).

Ces remises n'étaient que de 15,2 MD (aux prix courants) en 1970.

Le volume cumulé des transferts bruts des économies migratoires en Tunisie entre 1975 et 2000 avait atteint 11 488 MDT (aux prix courants).

Le gonflement de la valeur des recettes courantes – dont les remises migratoires – est lié au départ à la dépréciation de la monnaie tunisienne, dévaluée en 1986 dans le cadre du PAS (Plan d'Ajustement Structurel) auquel a été soumise l'économie tunisienne à la suite de la grave crise économique du milieu des années 1980. Le Dinar avait ainsi perdu depuis 50 à 60 % de sa valeur sur le marché officiel, et 60 à 70 % sur le marché parallèle.

**Tableau 1 : Contribution de l'économie sur le travail à l'étranger à la balance tunisienne des paiements**

Année	Montant		Apports en espèces		Apports en nature	
	En MDT (*)	Variation annuelle en %	En MDT	En % du total	En MDT	En % du total
1990	526	+ 13,6	442	84,0	84	16,0
1991	527	+ 0,2	472	89,6	55	10,4
1992	508	- 3,6	407	80,0	101	19,9
1993	600	+ 18,1	450	75,0	150	25,0
1994	696	+ 16,0	499	71,7	197	28,3
1995	712	+ 2,3	546	76,7	166	23,3
1996	798	+ 12,1	592	74,2	206	25,8
1997	846	+ 6,0	616	72,8	230	27,2
1998	902	+ 6,6	676	74,9	226	25,1
1999	1 020	+ 13,1	732	71,8	288	28,2
2000	1 091	+ 7,0	810	74,2	281	25,8

(\*) : Millions de Dinars Tunisiens

Source : Banque Centrale de Tunisie (1990-2000).

Par ailleurs, les enquêtes de terrain, observations et recoupements que nous avons conduits durant les dernières années (Boubakri, 1994) nous poussent à considérer comme largement sous-estimée la valeur des transferts des économies sur travail à l'étranger avancée par les organismes officiels. La valeur des remises réelles devrait au contraire représenter du double au triple celle avancée par la BCT, soit probablement 1 200 à 1 600 MDT / an. Parmi les raisons de cette sous-évaluation, nous citons :

- la non-déclaration de la totalité ou d'une bonne part des devises rapatriées en espèces par les migrants.

- la pratique courante du change sur le marché parallèle dont le taux est généralement supérieur de 10 à 20 % par rapport à celui du marché officiel.

- La sous-estimation de la valeur des importations en nature destinées aux ménages ou à la commercialisation dans les circuits parallèles.

### **Les recettes migratoires : une aubaine pour l'économie tunisienne en 2001-2002 ?**

Les remises migratoires représentent 10 à 20 % de la valeur totale des recettes courantes du pays au cours des années 1980. Les recettes courantes ont largement plus que doublé entre 1986 et 1994, passant de 2 479 à 6 590 MDT. Les transferts migratoires ont également représenté au cours de la même période 4,5 % du PIB, 47,5 % de la valeur du service de la dette extérieure, 58,6 % de la valeur des recettes touristiques et 3/4 de la valeur des exportations pétrolières. En l'an 2000, les recettes migratoires ont représenté la moitié environ (47,3 %) des recettes touristiques.

Le dinar tunisien continue de connaître une forte pression, surtout depuis la mise en circulation de la monnaie unique européenne (l'euro) et encore plus depuis la crise internationale qui a suivi les événements de septembre 2001. Si la crise touristique qui a, depuis, touché la Tunisie, à l'instar d'autres pays, donnait à penser à l'aggravation de la fragilité du Dinar tunisien, ce sont les transferts de l'étranger de la communauté tunisienne émigrée qui ont, semble-t-il, permis à la balance tunisienne des paiements de franchir le cap des fortes tensions qui avaient failli l'ébranler et avec elle toute l'économie tunisienne (baisse de 30 à 40 % des recettes touristiques, baisse des investissements directs étrangers...). L'économie tunisienne avait été déjà bien secouée depuis quelques années par les retombées de la crise agricole, elle-même provoquée par une suite de 5 années de sécheresse, et par l'aggravation du chômage, surtout celui des jeunes et des diplômés. Sans oublier l'effet du démantèlement tarifaire sur les recettes courantes et des effets de libéralisation des échanges avec l'Union européenne en particulier et dans le cadre de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) en général, sur le tissu productif et de services tunisiens.

### **Un faible taux de réalisation des intentions d'investissement**

L'API (Agence de Promotion des Investissements) et l'APIA (Agence de promotion des Investissements Agricoles) avaient établi en 1990 un bilan des investissements qui montre que le taux moyen de réalisation des projets agréés au profit des promoteurs émigrés est de l'ordre de 40 % pour l'emploi et 51 % pour l'investissement.

En 1990, 952 entreprises mises sur pied par des émigrés étaient opérationnelles, alors que 2 831 projets industriels avaient été agréés entre 1975 et 1990 au profit d'émigrés, soit un taux de réalisation de 33 %. Ces entreprises d'émigrés représentaient, en 1990, 14 % du tissu industriel national. La moyenne du capital engagé par entreprise est de l'ordre de 50 000 à 60 000 DT, soit un coût 2,5 fois inférieur à celui de la moyenne nationale. Il s'agit par conséquent d'entreprises de petite taille dominées par les industries légères (industries diverses, alimentaires, et industries de matériaux de construction) et les petits services.

### **Une faible contribution, à l'échelle nationale, des entrepreneurs migrants à l'investissement dit productif**

Les investissements réalisés par les émigrés au cours de la période 1975-1990 ne représenteraient que 2,1 % des remises migratoires comptabilisées par les sources officielles, et tomberaient à 1,05 % et même à 0,7 % des transferts que nous avons considérés comme réellement probables.

Certains auteurs situent l'investissement réalisé par les migrants à un niveau très modeste. Les promoteurs émigrés auraient contribué par la création d'une moyenne annuelle de 860 postes d'emploi, et pour 5 MDT d'investissements annuels, au cours de la période 1975-1990 (Mahjoub, 1990). Ils auraient ainsi créé 13 760 emplois et engagé 80 MDT d'investissements au cours de la même période. À en croire ce regard à large échelle, les retombées des remises migratoires sont pratiquement insignifiantes... Le rapprochement de ce regard au niveau régional et même local révèle d'autres dimensions du fonctionnement des économies migratoires dans les régions et au sein des groupes.

\* \* \*

Nous replaçons ainsi notre regard au niveau régional pour explorer la manière dont les activités entrepreneuriales développées à l'étranger par les hommes d'affaires tunisiens émigrés leur ont permis d'initier des dynamiques locales grâce à la création de quelques entreprises productives. Nous examinons le cas du gouvernorat de Tataouine (dans le Sud-Est du pays).

\* \* \*

## **CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET INVESTISSEMENT ÉMIGRÉ DANS LE GOUVERNORAT DE TATAOUINE**

Le gouvernorat de Tataouine présentait jusqu'à la fin des années 1980 une situation paradoxale. Il s'agit, d'une part, d'une zone de forte intensité migratoire à l'étranger (le volume des émigrés actifs est aussi important que le nombre de la population salariée et représente presque la moitié de la population occupée) (Boubakri, 1994). Cette région bénéficie également de remises migratoires substantielles. Si les transferts par la poste avaient atteint 4,7 MDT en 1993 (contre 3,8 MDT en 1987, soit une augmentation de 23,6 % en l'espace de six ans), il est sûr que le change auprès des banques et sur le marché parallèle devrait représenter du double au triple des transferts qui transitent par la poste (Boubakri, 1991). D'autre part, la région de Tataouine, malgré cette masse monétaire injectée tous les ans dans le circuit économique régional, est restée jusqu'après le milieu des années 1980 une zone « vierge » de toute unité industrielle digne de ce nom. Les premières unités industrielles ont été en effet créées par des hommes d'affaires migrants qui effectuent leurs premiers investissements industriels à partir de 1987. Avant cette date, le poids de l'investissement privé était très marginal dans la région.

### **Les entrepreneurs de Tataouine : du site pionnier au redéploiement spatial**

*DE LA « NOVOBRIS » À LA QUASI-EXCLUSIVITÉ DE LA PRODUCTION  
DES BRIQUES DANS LE SUD TUNISIEN :  
LE PLUS GRAND « BRIQUETIER » DE TUNISIE ?*

18 années d'exploitation commerciale parisienne sont peut-être à l'origine de l'une des plus grandes entreprises industrielles privées du Sud-Est du pays, qui assure de nos jours plus d'un millier d'emplois permanents directs. Le promoteur, M.K., après des activités commerciales en Algérie, est parti en France pour lancer, à Paris en 1968, son premier commerce, la « Pâtisserie du Sud tunisien », au Quartier Latin. Ce premier établissement a été suivi, durant les années 1970 et la première moitié des années 1980, de l'acquisition en chaîne de fonds de commerce (restaurants, pâtisseries, boulangeries...), situés pour la plupart dans le 18<sup>ème</sup> arrondissement, pour aboutir à un réseau d'une dizaine de commerces exploités, dans chaque cas, par des associations où M.K. est toujours le partenaire principal. Ce sont ces prises de parts simultanées qui lui ont permis d'accumuler le capital nécessaire au montage de la première usine, la Novobris (Nouvelle Briqueterie du Sud) à Bir Lahmar (un petit centre

urbain à 30 km au Nord de la ville de Tataouine), en 1987. Il s'agit d'une briqueterie destinée dès le départ à satisfaire les besoins de tout le Sud tunisien de Tozeur à l'Ouest, à Tataouine à l'Est. La capacité de production de l'usine est de 66 000 tonnes / an, et assure une moyenne de 120 emplois permanents. Le coût financier de l'opération est de 2,9 millions de TD (Dinars Tunisiens). Le promoteur en avance les 56,2 %, alors que le solde est sous forme d'emprunts avancés par trois institutions bancaires : 670 000 TD par la *Banque Tuniso-saoudienne*, 300 000 DT par la BMA (*Banque du Maghreb Arabe*), et autant par la STB (*Société Tunisienne de Banque*).

Rapidement, la *Novobris* arrive à se tailler des parts de marché substantielles sur les marchés locaux et régionaux du Sud, au dépend de grandes briqueteries concurrentes comme celle, plus ancienne, de Medenine, ou celle, plus récente, de Bir Lahmar. Elle approvisionne le marché libyen voisin au cours des premières années qui ont suivi la réouverture des frontières entre les deux pays en 1988.

La réussite de l'affaire est telle que le promoteur décide de doubler la première usine par une deuxième, la *Société de Brique Karoui* (SBK), à l'époque en pointe en matière des technologies utilisées aux différentes étapes du cycle de la production et du stockage (circuits informatisés, automatismes généralisés...). Créée en 1994, la nouvelle usine emploie de nos jours 120 personnes en permanence, et dégage une production annuelle de 110 000 tonnes, c'est-à-dire presque le double de la première usine. L'importance des fonds engagés (7,4 millions de TD au total) a nécessité un soutien intensif de l'appareil bancaire. 3 MTD avaient été débloqués par la BTED (*Banque Tuniso-Emiratie de Développement*), 0,9 MDT par la BETS (*Beit Ettamouil Ettounsi-Saoudi* : la Maison financière tuniso-saoudienne) et autant par la STB (*Société Tunisienne de Banque*). Les fonds propres du promoteur (1,070 MTD) ont comblé le reste.

Ce groupe connaît depuis le milieu des années 1990 un développement spectaculaire qui a permis à ses promoteurs de racheter trois autres usines de matériaux de construction dans la région : les deux briqueteries concurrentes, une à Bir Lahmar, l'autre à Medenine, employant chacune une centaine de permanents ; et la troisième, une usine de carrelage située à Medenine, avec une soixantaine d'ouvriers.

À côté de l'investissement déterminant dans l'industrie des matériaux de construction, ce promoteur a beaucoup investi dans l'immobilier et dans l'agriculture irriguée et dans l'oléiculture.



Le patrimoine industriel, immobilier et foncier de ce promoteur constitue de nos jours l'une des plus grosses fortunes du Sud tunisien. Ce poids économique a été consacré par une notabilité régionale bien ancrée. La reconnaissance par la sphère politique est l'aboutissement de cet ancrage économique puisque le fils du promoteur est de nos jours le deuxième député (membre de l'assemblée Nationale) du gouvernorat de Tataouine, à côté de l'autre député de la région. C'est d'autant plus significatif que plusieurs autres promoteurs industriels originaires de Ghoumrassen prétendent à cette notabilité politique, ce qui pose la question de la relation entre la sphère politique et la sphère économique dans la conduite des affaires régionales.

L'autre figure du promoteur migrant (H.G.) reflète, au contraire du « fils » M.K., une volonté de garder sa distance, donc son autonomie par rapport aux acteurs politiques.

*LA FRITEX : UN APPAREIL DE DIMENSION TRANSNATIONALE  
POUR LE TRAITEMENT DES HABITS USAGÉS (FRIPPE)*

• *Un premier site industriel en France*

Avant de s'implanter à Tataouine, le promoteur H.G. est passé par deux étapes accélérées qui lui ont permis d'asseoir sa spécialité. À l'âge de 17 ans, il rejoint son père à Marseille qui tient, en association familiale, un réseau d'établissements.

Il s'est rapidement détaché de la branche d'activité familiale (commerce alimentaire : restauration, pâtisserie, alimentation générale) pour se lancer sur un nouveau créneau, à savoir le commerce puis le traitement des vêtements usagés. Il commence par la vente de ces articles sur les trottoirs, et il finit rapidement par constituer un réseau de 17 points de vente d'articles de friperie à Marseille, Lyon et Paris. Il achète des fonds de commerce, dont les établissements sont mal situés, à très bas prix. Il met à la tête de ces dépôts pour la vente au détail des employés ou des gérants souvent originaires de sa région. Il a bien su profiter du chômage et du sous-emploi, dont étaient victimes beaucoup de gens de Ghoumrassen et du Sud durant la crise des années 1980 surtout, pour les embaucher avec des rémunérations modestes.

En 1980, H.G. lance sa première petite unité de collecte et de traitement des habits usagés à Saint-Ouen, en région parisienne. En 1985, il s'implante à Crèvecœur-le-Grand, dans le Département de l'Oise (entre Paris et Amiens), où il monte une nouvelle usine et son

siège social. Au départ, l'usine employait 15 personnes, toutes originaires de la région natale.

Actuellement, l'usine emploie 120 personnes, et traite 100 tonnes de marchandises par jour, après avoir démarré avec une capacité de 5 tonnes / jour.

Les technologies et les procédés utilisés (chaînes de production, presses et balances électroniques, moyens de transports, procédés de conservation et de traitement de la marchandise...) garantissent une haute rentabilité à l'usine, et ont permis de doubler la production de l'usine. La capacité de la chaîne de blanchisserie est de traiter deux tonnes / heure (lavage et repassage). L'unité est capable de répondre à toute commande urgente en 24 heures avec un stock de 1 800 tonnes. Ceci est décisif pour une entreprise dont les relations commerciales et les sites d'approvisionnement et d'écoulement en marchandises (Importations et exportations) sont extrêmement dispersés. Ces sites se retrouvent ainsi en Europe centrale (Pologne, Roumanie, Bulgarie, Hongrie), en Russie, en Afrique subsaharienne (Afrique de l'Ouest et centrale), au Maghreb, et même en Asie et Amérique latine. Quant au champ de collecte, il se limite aux pays les plus riches de l'Ouest européen (Autriche, Suisse, Allemagne, France...).

- *Tataouine, premier pôle tunisien de la Fritex*

H.G. décide à la fin des années 1980 de doubler l'usine de Crèvecœur par une deuxième à Tataouine où il crée la *Fritex* en 1990. Il est certain que la libéralisation de l'économie tunisienne, et les incitations et encouragements accordés aux investisseurs, surtout ceux qui s'orientent vers l'exportation, ont été parmi les facteurs décisifs ayant poussé le promoteur à s'implanter à Tataouine. L'investissement global est de l'ordre de 1,7 MTD, dont le quart (0,47 MTD) est assuré par le promoteur sous forme de fonds propres. Le volume de l'emploi créé est 120 emplois permanents, à côté de dizaines d'emplois saisonniers.

Toutefois, depuis les années 1997-1998, l'usine a connu des difficultés de plusieurs ordres qui ont failli amener le promoteur à « liquider » l'usine de Tataouine au milieu de l'année 2002. Parmi ces difficultés, nous citons :

- l'éloignement de l'usine par rapport au port de Radés (dans le Golfe de Tunis) qui reçoit la marchandise de l'usine provenant d'Europe en particulier, ce port étant le seul site qui traite du dédouanement de la fripe en Tunisie.

- Les retards dans l'acheminement (liés à la collecte de la marchandise en Europe) et dans le dédouanement, se répercutent sur l'activité de l'usine à Tataouine, ce qui provoque des arrêts d'activité de l'usine et le départ d'une partie du personnel à cause des périodes d'arrêt de l'usine pour lesquelles ils ne sont pas rémunérés. La modicité des rémunérations participe à ce haut degré de *turn-over* de la main-d'œuvre locale.

- S'y ajoutent les difficultés d'adaptation de cette même main-d'œuvre aux exigences des industries exportatrices liées aux délais de livraison et aux normes de production. Ainsi, beaucoup de jeunes filles employées dans l'usine se trouvent contraintes d'abandonner leur emploi en raison des heures tardives de travail quand les délais de livraison l'exigent.

- L'éloignement des grossistes clients de l'usine (implantés dans les grandes métropoles : Tunis, Sfax, Sousse et Kairouan, c'est-à-dire dans des zones urbaines de forte demande sur les habits usagés). De plus, les habitants de la région de Tataouine-Medenine étaient encore à l'époque peu consommateurs de ces produits.

L'instabilité de l'activité de l'usine et de la main-d'œuvre employée a provoqué des dysfonctionnements du système de production et donc une perturbation dans les normes de qualité et dans le respect des contrats avec les clients grossistes de l'usine. La fiabilité de l'usine s'est beaucoup affaiblie, ce qui avait provoqué des difficultés d'écoulement de la marchandise traitée.

Ceci a amené le promoteur, H.G., à envisager la création d'un autre site industriel dans les environs de Sousse pour parer aux difficultés de celui de Tataouine. Les avantages de ce nouveau site sont de différents ordres : proximité du port de Radès (150 km au lieu des 550 km qui séparent Tataouine de Radès), abondance de la main-d'œuvre féminine et du personnel qualifié, disponibilité des produits d'entretien et de traitement de la marchandise...

- *Le nouveau site de Kalaa Kbira : un meilleur redéploiement géographique et commercial*

H.G. choisit Kalaa Kbira (environs de Sousse) pour des raisons évidentes :

- D'abord l'offre de vente de la seule petite usine de fripe de la région (La *Sofripéf*), qui n'arrivait plus à résister à la concurrence des usines de fripe de Tunis en particulier.

- Et, surtout, la proximité, d'un côté, des ports d'importation et d'exportation et, de l'autre, des marchés de consommation et des lieux d'implantation des grands grossistes. En effet, Kairouan concentre les plus grands, suivie de Tunis alors que Sfax occupe la troisième place.

H.G. acquiert alors la *Sopripef* (passifs et actifs) pour un montant très avantageux. Il réalise une grande extension de l'usine de sorte qu'elle ait la même capacité que celle de Tataouine. Il fait venir le personnel décisif de l'usine de Tataouine, bien rôdé dans l'exploitation et la production. Son bassin de recrutement de la main-d'œuvre s'étend très loin vers l'Ouest dans l'arrière-pays occidental de Sousse : Koundar, Sidi Bou Ali, Kalaa Kbira et Kalaa Sghira...

- *Une nouvelle catégorie de clientèle*

La nouvelle implantation exige de H.G. la recherche de nouveaux fournisseurs en Europe capables de lui livrer des produits de « qualité » (ce qui est convenu d'appeler dans le jargon de la profession : une « marchandise crème »). Pour cela il contracte avec un client hollandais, *Jobotex*, un accord de livraison. Ce client s'engage à assurer lui-même un premier tri de la marchandise selon le type d'articles (pantalons, pulls, linge de maison...) au lieu de la réception d'une marchandise en vrac qui nécessite des frais de tri et de traitements (stockage ou incinération) des déchets.

Le nouveau site permet à H.G. de voir arriver plus de clients grossistes dont la taille est de plus en plus différenciée et l'implantation géographique de plus en plus variée. Ce qui est totalement différent de la situation dans laquelle s'est retrouvé le site de Tataouine, qui était handicapé par une sorte de « chantage » de trois ou quatre grossistes qui « descendaient » de Tunis, de Kairouan ou de Sfax pour acheter leurs stocks et repartaient parfois sans acheter, au prétexte de la mauvaise qualité de la marchandise. À Kalaa Kbira, les clients viennent désormais plus souvent, provenant de plusieurs régions, avec des capacités d'achat en gros plus grandes (pour les plus gros d'entre eux) et des formes de concurrence-complémentarité plus variées entre les petits et les moyens. En effet, la marchandise non écoulee auprès des uns l'est quelque temps après auprès d'autres plus éloignés ou plus petits.

Ce nouveau site a permis aux responsables, grâce à des études de marché et aux observations, de mieux suivre les circuits de la marchandise écoulee et de déterminer les écarts entre les prix de gros et les prix de détail ; Ceci a permis de se rendre compte que les grossistes, comme les intermédiaires et les détaillants (les « *ferracha* »),

c'est-à-dire ceux qui étalent la fripe sur les marchés hebdomadaires, ou les exploitants des magasins de fripe) réalisaient des bénéfices très importants sur des articles qu'ils faisaient croire de qualité médiocre quand ils venaient à Tataouine. Ces conclusions ont amené H.G. à envisager l'intégration d'un autre niveau d'écoulement de ses produits : au lieu de se limiter à écouler les produits auprès des grossistes, il le fera directement auprès des « *farracha* » (les détaillants) et même auprès des consommateurs. Pour cela il opérera une *nouvelle extension* dans l'usine de Kalaa Kbira pour servir de dépôts pour l'écoulement auprès de ces deux catégories de clients.

- *Primes à l'exportation et marketing*

Pour mettre à profit la proximité des ports, H.G. réexporte, vers ses deux usines en France, une nouvelle catégorie de produits dérivés du traitement des ballots de fripe, « l'effiloché », dont la réexportation n'était pas rentable à partir de Tataouine du fait de l'éloignement. À partir de Kalaa Kbira, H.G. peut, en jouant sur les codes de l'exportation en France et en Tunisie, bénéficier de deux primes à l'exportation : la première au départ de la Tunisie, dans la mesure où le statut *off shore* de l'usine en Tunisie l'oblige à réexporter une partie, négociée avec la douane tunisienne, de la marchandise importée pour traitement et valorisation. La deuxième prime est acquise à partir de la France, puisqu'une fois que la marchandise entre dans les usines de H.G. en France, elle est transformée en chiffons puis réexportée une deuxième fois à destination de la Belgique et de l'Afrique pour servir de matière première à l'industrie du tapis synthétique en Belgique ou des matelas en Afrique.

En effet, H.G. s'est établi en Afrique par l'ouverture de deux dépôts, le premier est la *Société Guinéenne de Fripe* (SoGuiFrip), le deuxième au Congo, la *SONA*.

Ces nouvelles extensions répondent à trois critères :

- d'abord la possibilité d'y écouler les articles de bas de gamme (liée à la modestie des revenus de la clientèle africaine de ces articles) qu'il n'est pas possible de vendre en Tunisie (tee-shirts, pantalons larges, robes de fillettes, jeans, pulls...) et qui sont emballés dans de grands ballots de 55 kg.

- Ensuite, des bénéfices doubles par rapport aux gains réalisés en Tunisie sur les mêmes articles.

- Enfin, bénéficier des primes d'exportation au départ de la Tunisie.

La durée moyenne de convoi maritime, par container, de cette marchandise vers l'Afrique (en passant par Gênes ou Marseille) est de l'ordre de trois semaines.

- *La troisième extension : de la production à la vente au détail*

Dès le début de l'année 2002 enfin, H.G. opère une troisième extension-diversification du site sahélien (Kalaa Kbira) en investissant directement dans l'acquisition de locaux commerciaux destinés à la vente au détail de la fripe dans les principaux quartiers de Sousse : la zone (aisée) de Khezama, le quartier populaire de Hey (Cité) Erriadh, et celui de Taamir. Un quatrième magasin vient d'ouvrir à Akkouda, un bourg à l'Ouest de Sousse sur la route de Kalaa Kbira. L'intégration de la vente au détail s'explique en réalité par le souci de l'entrepreneur d'« éponger » les bénéfices que réalisent ses clients après avoir intégré une partie du niveau intermédiaire et supérieur de la commercialisation (les grands grossistes et les « *farracha* »). Elle s'explique aussi par le souci de liquider une partie des articles non écoulés auprès des grossistes qui viennent s'approvisionner directement à l'usine de Kalaa. En effet, étant donné que chaque région et chaque catégorie sociale ont leurs préférences et leurs normes d'achat de la fripe, il restera toujours un volume important d'articles non vendables à ces grossistes. Cette initiative s'explique certainement, aussi, par la volonté du promoteur de transposer en Tunisie son tissu de points de vente de Paris, Lyon et Marseille en particulier. Surtout que ce dispositif commence à connaître des difficultés sérieuses liées à l'amélioration de la situation économique en France et à une forte exigence de qualité de la part de la clientèle locale. En Tunisie, au contraire, c'est l'érosion du pouvoir d'achat de la majorité de la population et le prix élevé de la confection de qualité qui expliquent « l'engouement » pour la fripe que l'on observe du Sud au Nord du pays.

Cette expérience de vente directe au détail se révèle d'une rentabilité optimale. Ainsi, au magasin de Khezama, dont le fond de commerce est revenu à 70 000 DT et loyer mensuel de 1 200 DT, le chiffre d'affaire des trois premiers jours avait permis de couvrir la totalité du loyer. Un tel chiffre d'affaire, s'il restait ainsi constant, permettrait de couvrir le coût du fond de commerce en six mois.

La démarche actuelle du groupe consiste à identifier les meilleurs emplacements de magasins dans les villes principales : Hammamet, Tunis, Kasserine, Kairouan, etc.

• *L'implantation en Algérie*

Une étude de marché en Algérie a amené H.G. à déposer une déclaration d'ouverture, à Annaba dans l'Est, d'une usine de la même taille que celles de Tataouine ou de Kalaa Kbira, soutenue par un tissu de points de vente au détail, comme c'est le cas avec l'expérience en cours en Tunisie.

\* \* \*

Avec ces deux exemples d'entrepreneurs migrants dans la région de Tataouine, nous identifions deux figures d'entrepreneurs :

- le premier (le « briquetier ») a développé une stratégie locale et régionale qui lui a permis d'asseoir une notabilité économique et politique, de diversifier ses activités et d'enrichir son patrimoine. Le tissu de ses entreprises et activités lui permet de contribuer de façon décisive à la dynamique industrielle régionale et locale et à la diversification de ses ressources.

- Le deuxième, le « fripier », est celui d'un entrepreneur transnational au sens accompli du terme puisque, non seulement il a gardé et développé des activités productives en France, mais il a continué à se diversifier, à diffuser ses sites, et surtout à mettre en œuvre un véritable dispositif productif et commercial transnational (Tunisie, France, Algérie, Afrique) et national (de Tataouine à Kalaa Kbira et Kasserine...). Ceci dit, H.G. ne cherche, apparemment, à initier aucun ancrage politique ou notabilier, ce qui soulève la question de la nature des leviers de la préservation de ses intérêts.

\* \* \*

## **ENTREPRENARIAT ÉMIGRÉ, INDUSTRIALISATION ET DÉVELOPPEMENT LOCAL**

### **Une contribution décisive à la dynamique régionale et au développement local**

Si, sur le plan macro-économique et macro-spatial, les retombées économiques de l'émigration paraissent limitées, elles deviennent décisives sur le plan régional et surtout local dans la mesure où les remises migratoires contribuent à dynamiser les économies régionales et à assurer le développement local, particulièrement dans les foyers de forte intensité migratoire.

Dans l'ensemble, les remises migratoires contribuent à l'amélioration des conditions de vie matérielles des ménages et à entretenir

les rapports de solidarité et la cohésion au sein des groupes qui composent la société des migrants, à financer les cérémonies sociales. Celles-ci, même si elles sont dispendieuses, sont l'une des marques de cette cohésion. Les remises issues de l'émigration contribuent surtout à la production et au renforcement de foyers industriels locaux ou régionaux, à la naissance et au développement d'un appareil tertiaire, artisanal ou commercial et de services. Elles participent également à la promotion d'actions et de projets de mises en valeur ou d'intensification agricoles.

Commençons par mesurer et observer l'impact de l'entrepreneuriat industriel migrant sur les espaces locaux dans le gouvernorat de Tataouine.

L'implantation d'entreprises industrielles de taille assez grande, financées par des hommes d'affaires émigrés, dans ce gouvernorat (région de Bir Lahmar, et ville de Tataouine) est à l'origine de changements profonds dans les rapports de production locaux. Il s'agit de quatre entreprises, dont la SBK et la FRITEX que nous avons évoquées plus haut, employant chacune de 100 à 150 salariés permanents, opérant dans les branches de l'industrie des matériaux de construction et du textile principalement.

Pour mesurer ces changements et déterminer les retombées des activités créées par les opérateurs émigrés, nous avons retenu quelques indicateurs susceptibles de nous éclairer sur le contenu de ces changements et l'importance de ces retombées. Nous en citons :

**\* l'émergence du salariat** : la région a connu pour la première fois la naissance d'une catégorie, pour ne pas dire une classe, ouvrière, un salariat industriel inconnu jusque-là.

**\* La masse salariale distribuée par ces entreprises** et sa contribution à l'autonomisation progressive d'une économie locale encore très dépendante des ressources extérieures (dépenses et aides de l'État, revenus tirés des migrations intérieures et extérieures).

**\* l'impact indirect de ces industries sur la dynamique économique et entrepreneuriale locale** et l'émergence d'initiatives privées jadis inconnues dans la région (la sous-traitance, les services spécialisés destinés aux entreprises, renforcement du réseau bancaire...).

### **La naissance d'un salariat de masse à l'échelle locale**

Cette salarisation est intervenue dans un milieu social dont les rapports étaient jadis (et encore en partie) régis par les règles de l'organisation et des rapports sociaux traditionnels (exploitation com-



munautaire de la terre, des parcours collectifs, partage des récoltes, entraide et solidarité communautaires...). Il est vrai que ces rapports avaient été profondément affectés par l'ouverture de la région sur le monde extérieur et par la mobilité de sa population qui est allée chercher des ressources supplémentaires dans d'autres régions du pays et même à l'étranger depuis déjà le début du XX<sup>ème</sup> siècle. L'une des conséquences de cette ouverture est la monétarisation des échanges et la matérialisation des rapports sociaux. Plus tard, depuis le milieu du siècle et particulièrement après l'indépendance, une partie de la population active régionale a été intégrée dans le salariat : emploi dans les différents secteurs de la fonction publique, dans les services publics et privés (commerce et échanges, transport...). L'émigration à l'étranger a contribué pour sa part à des changements qui ont affecté l'échelle sociale, les rapports d'échanges et les bases de la vie économique locale.

Le mouvement d'industrialisation que connaissent certaines zones de la région depuis une dizaine d'années a apporté la dernière touche à ces mutations. L'intégration au salariat industriel concerne désormais des groupes qui, jadis, gagnaient ailleurs leur pain. Les salariés de ces usines sont d'anciens migrants dans d'autres régions du pays, d'anciens migrants en Algérie, en France et en Libye, d'anciens pasteurs ou agro-pasteurs, d'anciens chômeurs, ou des jeunes récemment arrivés sur le marché de l'emploi. Le recrutement de ces entreprises n'est pas uniquement local, mais s'étend à d'autres zones du Sud (Béni-khédache, Medenine et Zarzis dans le gouvernorat de Medenine, El Hamma dans le gouvernorat de Gabès, Smar, Gattoufa ou Tataouine dans le gouvernorat de Tataouine...)

### **Les emplois créés : de la précarité à la stabilité**

Les situations actuelles des ouvriers de deux des briqueteries citées dans le paragraphe précédent tranchent avec leur situation passée. 2/3 à 3/4 de ces employés étaient dans des situations d'emploi très précaires : emplois provisoires, non déclarés, ou sous-payés. Citons, parmi les aspects de cette précarité antérieure :

- le manque de stabilité dans le temps des emplois occupés ;
- l'instabilité dans l'espace : les ouvriers changent de lieu de travail tous les ans, et font de longues distances à la recherche d'opportunités convenables ;
- l'absence de déclaration du personnel par les employeurs et, par conséquent, l'absence de couverture sociale à son profit ;
- le chômage prolongé ;

- les activités indépendantes non déclarées (commerce et services privés, activités agropastorales, dans le bâtiment...);

- le travail précaire à l'étranger (Libye, Algérie, France...): absence de régularisation administrative, faiblesse des rémunérations, difficulté de transfert des économies sur le travail...

Même si les rémunérations payées aux ouvriers par les deux usines demeurent relativement faibles (150 à 200 DT / mois en moyenne, soit l'équivalent du salaire minimum garanti en Tunisie, ou légèrement plus), ce qui ne permet pas aux ouvriers de réaliser une épargne substantielle, la quasi-totalité des employés avancent parmi les facteurs qui les attachent aux deux entreprises le fait d'être déclarés, de bénéficier de la couverture sociale et, d'être sûr de bénéficier plus tard d'une pension de retraite et de percevoir les allocations familiales... Avantages dont ils étaient privés dans leurs occupations précédentes.

De nombreux ouvriers des deux usines, jadis émigrés dans d'autres régions du pays ou à l'étranger, avancent d'autres avantages de cette stabilité : la présence continue auprès de leur famille et le fait de pouvoir suivre et améliorer la scolarité de leurs enfants.

Même l'absence de titularisation pour une bonne partie des employés, qui sont pour la plupart contractuels, ne paraît pas constituer un inconvénient majeur à côté des avantages de la couverture sociale et de l'immatriculation dont ils bénéficient. Cette prise de conscience des avantages du salariat est intéressante dans une société peu habituée aux règles du travail industriel et aux rapports de production liés aux activités modernes.

### **Entreprenariat émigré et dynamiques locales**

L'importance du volume des emplois créés et les avantages de la salarisation, à côté de la masse salariale injectée dans l'économie locale, sont autant de facteurs qui ont largement contribué à une micro-dynamique locale dont les manifestations sont :

- l'émergence d'initiatives privées novatrices comme la sous-traitance en matière de transport et de maintenance. Nous avons ainsi relevé quelques cas d'employés des deux usines qui, grâce aux économies réalisées sur leurs rémunérations, ont pu acheter des camions semi-remorques qu'ils ont affectés au transport, pour le compte des deux usines, de l'argile servant de matière première à la fabrication des briques à partir de la carrière située à Tajra, au Nord de Medenine. D'autres sous-traitants assurent la distribution de briques commandées par les grossistes de la région auprès des deux

usines. Enfin deux mécaniciens employés des deux usines ont ouvert deux garages de maintenance mécanique destinés à répondre aux besoins des deux usines quand leur propre unité de maintenance ou leurs équipes de mécaniciens sont saturées.

- La faiblesse des rémunérations et la présence continue sur place ont poussé une partie du personnel à exercer des activités secondaires et à se doter de ressources de revenus supplémentaires. La pluri-activité est un autre aspect des changements observés. De nombreux ouvriers déclarent avoir pu mettre en valeur et planter des terres de parcours collectifs dans la plaine et le piémont, réparer des ouvrages hydrauliques sur les exploitations (les *jsours*) du Jbel, jadis abandonnés, ou encore avoir pu acheter des ovins confiés ensuite aux bergers de la région... D'autres enfin prennent en fermage (ou louent) des exploitations arboricoles appartenant à des émigrés à l'étranger dont ils partagent la récolte avec ces derniers. Comme l'agriculture, le commerce et les services ont également bénéficié du développement de la pluri-activité. De nombreux ouvriers sont parvenus à mettre de côté de petits capitaux investis par la suite dans l'immobilier (achat et vente de terrains à bâtir, construction...), ou à se lancer dans le commerce banal généralement. D'autres enfin s'associent à des parents émigrés en France ou en Algérie pour faire fructifier des affaires plus lucratives : achats d'engins destinés à la location pour la construction ou l'entretien des ouvrages hydrauliques, fonds de commerce spécialisé (quincaillerie, matériaux de construction, commerce alimentaire de gros, construction et location de dépôts...).

Les revenus tirés du travail dans les deux usines ont enfin permis à de nombreux jeunes ouvriers d'améliorer nettement leur condition de vie et d'habitat, d'équiper leurs logements, de pouvoir fonder leur propre ménage (mariage, construction de leurs propres logements) et devenir ainsi autonome par rapport à la famille élargie. Au contraire, d'autres ouvriers dont les ménages vivent encore en communauté avec les autres ménages nucléaires faisant partie de la famille élargie, ont pu, grâce aux revenus tirés du travail salarié, renforcer le patrimoine familial et améliorer ses ressources (achat d'ovins, acquisition de nouvelles parcelles agricoles et leur entretien, amélioration des conditions de vie et du confort ménager dans le foyer collectif...).

## **Agriculture et investissement des émigrés**

*L'INVESTISSEMENT AGRICOLE ET L'ENTRETIEN DE LA TERRE :  
UNE PART PLUS IMPORTANTE DANS LES DÉPENSES  
QUE NE LAISSENT APPARAÎTRE LES CHIFFRES*

À l'échelle de la Tunisie, les investissements agricoles engagés par les migrants paraissent minimes par rapport au volume des remises consacrées à l'investissement industriel ou tertiaire. D'après les chiffres avancés par les organismes étatiques, entre 1975 et 1990, les projets agricoles n'ont représenté que 5,6 % du volume total des investissements dont les promoteurs sont des émigrés (API, APIA, 1991).

Toutefois, les investissements engagés dans le secteur agricole par les Tunisiens résidents à l'étranger ou de retour dans le pays sont, depuis quelques années, de plus en plus fréquents et de volume toujours plus grand. Ajoutées aux importantes sommes, jamais comptabilisées, consacrées par les migrants à l'entretien de leurs exploitations, au travail de leurs terres ou à la diversification de leurs ressources, les ressources migratoires dont bénéficie l'agriculture, aussi bien traditionnelle que spéculative, sont en fin de compte bien plus importantes que ce qu'en disent les statistiques.

C'est l'agriculture spéculative qui attire le plus de promoteurs parmi les hommes d'affaires migrants. Le mouvement commençait à s'affirmer dès les années 1980, mais avait été relancé par les nouvelles opportunités offertes par le désengagement de l'État de l'exploitation directe des terres domaniales et leur location sur de longues périodes à des Sociétés de Mise en Valeur et de Développement Agricoles (SMVDA). Cette opération de restructuration vise la mobilisation des capitaux nationaux et étrangers des promoteurs privés pour contribuer à l'introduction de nouvelles technologies appropriées, destinées à améliorer l'exploitation des fermes, augmenter leur rentabilité et renforcer la capacité d'emploi du secteur (APIA, 1992). Des avantages et des incitations diverses ont été accordés aux SMVDA issues de cette restructuration.

Ainsi, au cours de l'année 1992, 39 SMVDA ont bénéficié de décisions d'octroi d'avantages pour l'exploitation de 23 000 ha avec un investissement global de 60 MTD. Ces projets avaient permis la création de 3 150 emplois permanents et 320 postes d'encadrement. Ils touchent diverses branches agricoles : l'élevage bovin et ovin, les cultures sous serres, les cultures des primeurs, le stockage en silos des céréales, l'équipement en chambres frigorifiques des fermes...

En plus des avantages accordés par le Code des Investissements Agricoles à tout promoteur agricole, les Tunisiens résidant à

l'étranger (TRE) bénéficient d'avantages spécifiques dont les franchises douanières pour l'acquisition de biens d'équipement, de matériel et de moyens de transport. 502 opérations d'autorisation d'admission en franchise douanière de matériels et biens d'équipement agricole et de pêche, importés par les TRE, dans le cadre de retours définitifs ou temporaires. La valeur totale des admissions de matériels et équipements en franchise douanière est estimée à 4,4 millions de dinars.

#### *L'AGRICULTURE DU SUD-EST, LARGE BÉNÉFICIAIRE DES RESSOURCES MIGRATOIRES*

Les émigrés quel que soit leur statut, consacrent tous les ans une part substantielle de leurs ressources à l'entretien, l'exploitation et la spéculation agricole. Mais cela dépend du niveau auquel l'on se place : l'entretien et l'exploitation du patrimoine existant dans le but de développer et de diversifier les ressources, ou l'investissement spéculatif. Pour ce qui est du premier niveau, la terre et son exploitation demeurent un des symboles forts du solide d'attachement du migrant, surtout s'il est d'origine rurale ou villageoise, à son terroir. C'est pourquoi, après une première période qui avait suivi les départs massifs du Sud durant la deuxième moitié des années 1960, les terroirs des communautés rurales dans tout le Sud-Est avaient énormément souffert de l'abandon ou du peu d'entretien. Il faut dire qu'à l'époque, et même durant les années 1970, à l'échelle de tout le pays, l'État avait continué à contrôler les prix agricoles et à les maintenir assez bas, ce qui n'était pas pour encourager l'exploitation agricole. Mais, dès la fin des années 1970, plusieurs facteurs avaient joué en faveur d'un retour significatif à la terre et à une remise en valeur, et même une intensification de l'exploitation des terroirs communautaires. Citons parmi ces facteurs :

- l'amorce des mouvements de retour des migrants de la première génération qui avaient émigré dès les années 1950 et 1960. En retraite pour la plupart des cas, les migrants s'investissent énormément dans le travail de la terre et l'entretien des exploitations ;

- l'épargne réalisée par les migrants, après avoir été consacrée dans un premier temps à l'acquisition du logement, a servi plus tard à financer l'entretien, et parfois même à la remise en état, des anciennes exploitations, ou encore à la mise en valeur de nouvelles terres ;

- la libéralisation de l'initiative privée et les incitations à l'investissement agricole et au travail de la terre, instituées par l'État.

Quant au deuxième niveau, c'est-à-dire l'investissement spéculatif en agriculture de la part des migrants, il a bénéficié des mêmes facteurs démontrés ci haut, auquel nous rajoutons deux éléments fondamentaux :

1. Les promoteurs sont généralement des commerçants et des indépendants en France et en Algérie, dotés de capacités financières substantielles leur permettant de viser des opérations à haut rendement, comme l'acquisition de terres de bonne qualité et l'investissement dans des spéculations fort rémunératrices : arboriculture fruitière et oléicole, raisins de table, cultures sous serres, élevage sur pied...

2. Les opérations ainsi réalisées, à l'image des investissements dans le commerce, l'hôtellerie, l'industrie, ou l'immobilier... font généralement partie d'un réseau d'activités de plus en plus variées dont les sites se dispersent entre les deux ou trois pays fréquentés par le migrant durant son périple migratoire (France-Tunisie, ou Tunisie-Algérie-France).

Les remises migratoires ont fortement contribué à la dynamique agricole que connaît le Sud-Est du pays et particulièrement à l'intense mise en valeur que connaissait depuis deux décennies la plaine de la Jeffara. Les migrants participent à ce mouvement par l'achat des terres agricoles ou d'oliveraies sur la bordure littorale, ou encore la mise en valeur des terres de parcours collectifs dans des zones subdésertiques très ensablées. L'importance des moyens financiers et matériels dont ils disposent, et que nécessitent ces opérations, fait qu'ils agissent souvent à l'avant du front pionnier arboricole qui avance sur les bordures subdésertiques de la Jeffara (à l'Est de Medenine et au Nord-Est de Tataouine), secteurs assez éloignés des zones habités et qui nécessitent des moyens financiers importants (voitures tout terrain, tracteurs, citernes tractées, transport et paiement des ouvriers) pour s'y rendre, et surtout pour entretenir et irriguer les nouveaux plants, et travailler la terre.

#### *ÉMIGRATION, TRADITIONS PASTORALES ET ÉLEVAGE*

Pour déterminer la participation des revenus migratoires et des groupes émigrés au maintien, voire à la dynamique, d'activités traditionnelles telles que le pastoralisme et l'élevage extensif en zone subdésertique, dont sont issus les migrants concernés, nous présentons quelques résultats d'une étude menée par l'IRA (Institut des Régions Arides) et l'ICRA (Centre International pour la Recherche

Agricole orientée vers le développement) dans la zone d'El Ouara<sup>2</sup>, une zone de vaste parcours, située à l'Est de Tataouine. Cette étude traite du fonctionnement et des changements qui affectent les systèmes d'élevage sur les parcours collectifs, exploités par des groupes tribaux spécialisés dans l'élevage ovin et camelin transhumant. Si la plupart des groupes pratiquent principalement l'élevage ovin, les « Rbaïa » sont par contre spécialisés dans l'élevage camelin.

**Tableau 2 : Part des groupes tribaux dans l'élevage ovin à El Ouara**

Tribus	Nombre de troupeaux	%	Nombre de têtes	%
Zourgane	70	35	23 345	40
Ouled Chhida	41	20	10 820	18
Krachoua	29	14	9 430	16
Hmidia	31	15	7 950	13
Ouadid	15	08	4 040	07
Amarna	11	06	2 160	04
Rbaïa	04	02	1 080	02
<b>Total</b>	<b>201</b>	<b>100</b>	<b>58 845</b>	<b>100</b>

Source : ICRA, IRA, 1995

Ces groupes participent également de manière différentielle au mouvement de migrations vers l'étranger. L'une des conséquences de cette **articulation entre traditions pastorales et émigration à l'étranger** est le rôle joué par les migrants, fils d'agro-pasteurs, dans l'entretien de ces traditions, et surtout leur participation au financement de l'élevage et leur contribution à la monétarisation de ce secteur et son intégration à l'économie de marché. Enfin, l'investissement dans l'élevage ovin transhumant est également, pour les émigrés, un moyen d'accumulation du capital pour préparer leur retour au pays.

<sup>2</sup> ICRA, 1995, « Les systèmes d'élevages et l'exploitation des parcours collectifs en zones arides : cas d'El Ouara de Tataouine, Série des documents de travail, n° 50 : Tunisie, IRA. Montpellier.

Nous retrouvons, ainsi, un bon nombre de migrants qui investissent dans l'élevage comme créneau de spéculation adaptée à la forte demande sur la viande ovine aussi bien dans les villes de la région que sur des marchés plus lointains. Les émigrés accompagnent en fait un mouvement bien répandu, à savoir la naissance d'un nouveau mode de gardiennage du troupeau appelé « *Khlata* » (ICRA / IRA, 1995), qui consiste en une association entre plusieurs propriétaires de bestiaux qui confient leurs bêtes à l'un des associés ou louent les services d'un berger pour garder le troupeau collectif. Ce mode de conduite touche 44 % des troupeaux. Cette nouvelle forme d'entretien du troupeau a été dictée par la sédentarisation croissante de la population et la dissolution de la famille élargie, l'émigration vers la ville de Tataouine ou à l'étranger. Les néo-citadins, comme les émigrés, tous fils d'agro-pasteurs, cherchent à diversifier leurs revenus par la participation à l'achat, l'engraissement puis la vente des têtes de bétail. La « *khlata* » s'adapte bien, d'un autre côté, à la propagation de la pluri-activité qui se répand parmi les fonctionnaires et les indépendants néo-citadins, eux aussi fils d'agro-pasteurs comme les émigrés. L'association pratiquée par ces catégories leur permet, d'un côté, de diversifier leurs revenus, et de l'autre, de prolonger les traditions communautaires d'élevage et de pastoralisme, source d'orgueil et signe d'attachement au groupe et au milieu d'origine.

**Tableau 3 : Parts des catégories socioprofessionnelles dans la propriété du cheptel**

Catégories SCP	% des propriétaires	% du cheptel entretenu
Bergers-éleveurs	-	52
<b>Émigrés</b>	<b>45</b>	<b>21</b>
Agriculteurs	11	11
Commerçants	23	7
Journaliers	13	5
Fonctionnaires	6	3
Autres	2	11
	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : IRA, 1995



Les émigrés, les personnes âgées et les fonctionnaires sont les pratiquants les plus fréquents de l'association. La part du troupeau élevé par les émigrés dans l'ensemble du troupeau conduit en association (*Khilata*) est passée de 2,14 % à 21 % entre 1986 et 1995, alors que la part des éleveurs-bergers et des agriculteurs (exploitants directs du troupeau) avait baissé au cours de la même période, passant de 61,5 % à 52 %.

L'effectif d'ovins élevés par les émigrés a augmenté de 2,14 % du troupeau dans l'association à 21 % entre 1986 et 1995, alors que les éleveurs-bergers ont vu leur part baisser de 61,5 % à 52 % au cours de la même période.

Si le Cheptel en *Khilata* représente à peine la moitié du total du troupeau (48 %), les migrants sont le premier groupe à adopter ce mode de gardiennage.

Les émigrés pratiquent souvent l'association par contrat annuel avec le berger. Celui-ci reçoit une partie de sa rémunération annuelle en espèce (160 à 185 DT / 25 têtes). L'autre partie est perçue en nature (une agnelle, 300 kg de blé ou 380 kg d'orge / 25 têtes de bétail, ce qui équivaut à 85,5 DT pour le blé et 95 DT pour l'orge). Le coût du gardiennage / tête est ainsi de l'ordre de 12 DT / an en 1995, alors qu'il n'était que de 6 DT en 1986. En fonction de la taille du troupeau donné en « *Khilata* » (30 à 80 têtes / propriétaire en moyenne), le coût de son entretien varie de 430 à 1 150 DT pour chaque émigré-éleveur indirect (ou propriétaire). À cela, il faudrait ajouter les frais de l'abreuvement, du fourrage et de l'alimentation du bétail en général, particulièrement durant les années assez ou totalement sèches ; le transport du bétail entre les parcours et les sites d'eau, à côté d'autres frais divers (tonte, vaccination...). Tous ces frais font généralement doubler le coût global d'entretien par rapport au prix du gardiennage. Ceci dit, l'éleveur arrive en fin de compte à réaliser des taux de bénéfices allant de 100 à 300 % par rapport au prix de revient du troupeau. Ainsi, si le prix de revient / tête est de l'ordre de 30 à 40 dinars / tête de bétail, le prix de vente varie généralement entre 60 et 120 DT / tête.

Nous le voyons, l'investissement dans l'élevage ovin extensif est un créneau tout aussi lucratif et rentable que les autres créneaux de la production et des services.

Pour répondre aux besoins de ce secteur en matière de matériel roulant nécessaire, dans une zone traversée par les pistes en terre (tracteurs pour le transport des citernes d'eau, camionnettes pick-up pour le transport du fourrage et du concentré pour l'alimentation

du bétail, et pour le déplacement et le transport du bétail), les émigrés sont les principaux fournisseurs de ce matériel roulant. Ils importent tous les ans des dizaines de véhicules qu'ils exploitent eux-mêmes pour leur troupeau, ou qu'ils revendent aux transporteurs locaux.

Les émigrés sont également présents dans l'élevage camelin où ils représentent 20 % des propriétaires, et contrôlent 39 % du troupeau. Comme dans l'élevage ovin, les agriculteurs viennent en deuxième position après les émigrés, avec 50 % des propriétaires, mais seulement 34 % du cheptel.

**Tableau 4 : Participation des émigrés à l'élevage camelin**

Catégories sociales	% des propriétaires	% du cheptel entretenu
Émigrés	20	39
Agriculteurs	50	34
Commerçants	9	9
Fonctionnaires	9	9
Journaliers	12	9
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : IRA, 1995

## CONCLUSION

L'analyse des effets des activités transnationales sur les économies régionales et sur les espaces locaux soulève deux types de questions auxquelles nous n'avons pas répondu dans ce chapitre mais qui méritent la réflexion. La première a trait aux modes de mesure des effets des ressources externes (dont les remises migratoires et les ressources tirées des activités transnationales) sur les dynamiques locales et surtout sur le Produit Brut Régional (PBR). Nous relevons en effet l'absence d'outils statistiques fiables pour la mesure des richesses et des activités régionales, ce qui ne permet pas une évaluation rationnelle de l'effet des migrations sur les régions de départ. La deuxième question a trait au fonctionnement et aux fondements des entreprises créées par des hommes d'affaire migrants. En effet, la plupart de ces entreprises sont à caractère familial : exploitées et gérées par les membres de la famille. Ceci soulève la question de leur

cloisonnement communautaire, de leur capacité à intégrer les logiques de marché et surtout de l'ouverture de leurs capitaux à l'actionnariat. Dans un contexte d'ouverture des marchés et de démantèlements tarifaires, il n'est pas assuré que ce type d'entreprises familiales soient capables de s'adapter à ces nouvelles conditions du marché.

---

### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BANQUE CENTRALE DE TUNISIE, rapports annuels, 1985-2000.

BOUBAKRI (H.), 1994, « Migration et coopération au développement, les cas de l'Égypte et de la Tunisie », *Études démographiques*, n° 28, Conseil de l'Europe, Strasbourg.

MAHJOURB (A.), 1990, in *L'Émigration Internationale en Tunisie*, Éditions du CERES, Tunis.