

# LES ENTREPRENEURS PRIVÉS TUNISIENS ET LEUR EXPÉRIENCE MIGRATOIRE PASSÉE EN EUROPE : LA FORMATION DE RÉSEAUX

JEAN-PIERRE CASSARINO

*Jean-Pierre Cassarino prépare une thèse au sein du Département de Sciences Politiques et Sociales de l'Institut Universitaire Européen (IUE) de Florence, sous la direction du Professeur Christian Joppke.*

Depuis les politiques d'ouverture économique, adoptées au début des années 1970, jusqu'à la signature de l'accord de partenariat entre la Tunisie et l'Union Européenne (UE), l'ensemble des forces vives de l'économie tunisienne s'est considérablement modifié. Désormais, les précurseurs du secteur privé tunisien, notamment les premiers industriels de l'époque Hédi Nouira, n'apparaissent plus comme les seuls tenants de l'esprit d'entreprise en Tunisie. En effet, suite au plan d'ajustement structurel de 1986, le renforcement des politiques de libéralisation économique et le développement d'un environnement institutionnel moins contraignant ont contribué à l'émergence de nouveaux acteurs privés dans le paysage économique de la Tunisie. Toutefois, il serait difficile d'affirmer que seules les pressions du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale aient favorisé leur apparition. En revanche, celle-ci semble, avant tout, constituer une réponse de l'Etat tunisien aux déséquilibres sociaux (accroissement du nombre de jeunes diplômés au chômage) et économiques du pays (déficits budgétaires, baisse des investissements industriels, disparités régionales). En d'autres termes, l'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce et le titre de premier pays arabe partenaire de l'UE sont venus confirmer, d'une part, le caractère irréversible des mesures économiques libérales adoptées en Tunisie,

d'autre part, la volonté d'établir un dialogue privilégié avec son premier client et fournisseur : l'Europe.

Il ne sera pas fait ici état de la transition économique libérale en Tunisie et de ses conséquences sociales, économiques et politiques. L'étude sera centrée sur l'hétérogénéité de l'entrepreneuriat privé en Tunisie et, plus particulièrement, sur l'existence d'une catégorie d'entrepreneurs tunisiens qui, après avoir vécu une expérience migratoire en Europe, se sont orientés vers la création de sociétés privées en Tunisie. A la différence des *industriels* tunisiens, évoqués ci-dessus, et de leurs homologues tunisiens, cette catégorie d'entrepreneurs privés se distingue par le critère de l'expérience migratoire vécue en Europe. Il est vrai que les projets entrepris par les migrants, dès leur retour en Tunisie, ont déjà fait l'objet d'études quantitatives présentées, entre autres, par Azzam Mahjoub<sup>1</sup>. D'autres approches anthropologiques ont développé ce même thème en insistant sur le niveau élevé de capitalisation des projets entrepreneuriaux des *supermigrants*<sup>2</sup>.

Toutefois, les ressources utiles au maintien et au développement de ces activités entrepreneuriales, ainsi que les méthodes de recherche de nouvelles opportunités de marché (l'information de marché) demeurent encore inexplicables. Par ailleurs, le lien entre l'expérience passée en Europe et l'activité entrepreneuriale dans le pays d'origine semble absent, comme si aucune continuité cohérente ne pouvait s'établir entre l'itinéraire passé et présent. Ainsi, le premier objectif de cette recherche consiste à évaluer la manière dont l'expérience migratoire, vécue par ces acteurs privés, fut investie dans la réalisation de leurs projets entrepreneuriaux en Tunisie. Ensuite, il est nécessaire de comprendre les raisons pour lesquelles

cet investissement fut réussi chez certains et absent chez d'autres. L'analyse des trajectoires individuelles apportera de précieux éléments d'analyse qui contribueront à la formation d'une typologie présentée dans le développement de cet exposé. Trois catégories aideront à analyser les différentes trajectoires des entrepreneurs privés tunisiens ayant vécu une expérience migratoire en Europe ; il s'agira des *héritiers*, des *convertis* et des *nouveaux venus*. De par la forme juridique et la nature de leurs activités entrepreneuriales, il sera démontré que les *nouveaux venus* font partie intégrante de réseaux transfrontaliers établis entre leur ancien pays d'immigration et la Tunisie. Ces réseaux feront l'objet d'une approche qui tentera de déceler les liens logiques entre l'expérience passée et l'activité entrepreneuriale de l'acteur, en termes de compétences, de relations et de ressources. Enfin, au-delà de l'approche structurale, l'étude des entretiens recueillis auprès des *nouveaux venus* permettra de comprendre la formation, la dynamique et le maintien de ces réseaux transfrontaliers.

Avant d'exposer les données de terrain qui ont permis l'élaboration d'une typologie, relative aux entrepreneurs privés tunisiens ayant vécu une expérience migratoire en Europe, et afin de comprendre la manière dont les *nouveaux venus* ont réussi à investir, en termes d'opportunités de marché et de ressources financières, leur propre expérience migratoire dans des activités entrepreneuriales établies en Tunisie, le prochain développement fera référence, d'une part, à la théorie de *l'action humaine* élaborée par Israel Kirzner, d'autre part à la théorie de *l'action sociale*<sup>3</sup>. Cette démarche n'a pas pour objet de présenter une image modélisée de l'entrepreneur en général, mais de repérer les outils théoriques qui permettent d'illustrer les comportements et initiatives propres aux *nouveaux venus*, acteurs centraux de notre recherche.

## ENTREPRENEURIAT ET ACTION SOCIALE

Deux principales visions de l'entrepreneuriat se juxtaposent dans ces développements. L'entrepreneuriat y est décrit comme une activité orientée vers des fins économiques, gérée par un entrepreneur ; c'est-à-dire un individu motivé par la poursuite de différents buts, qui veillent au maintien et à la croissance de l'entreprise.

Selon la première vision de l'activité entrepreneuriale, la fonction de l'entrepreneur est distincte de celle de l'inventeur, dans la mesure où *l'inventeur produit des idées, [alors que] l'entrepreneur fait faire des choses qui peuvent avoir trait, mais pas nécessairement, à tout ce qui est scientifiquement nouveau [...] [L'entrepreneuriat] doit s'identifier à une action créative commerciale, c'est-à-dire à quelque chose qui se situe en dehors de la portée des pratiques existantes*<sup>4</sup>, et qui mène à

l'innovation. En innovant, l'entrepreneur accomplit de nouvelles choses ou effectue des choses *qui sont déjà en train de se faire d'une nouvelle façon (innovation)*<sup>5</sup>. Cependant, selon Schumpeter, sa fonction exerce aussi une *influence déstabilisatrice* sur un équilibre économique établi. Il le considère comme une *force déstabilisatrice de l'activité économique*<sup>6</sup>.

L'innovation, qu'il opère grâce au crédit bancaire, lui permet de profiter de nouvelles opportunités qui motivent son désir de fonder un royaume privé. Ainsi, l'entrepreneur schumpeterien n'est pas motivé par des fins hédonistes, tel que le profit, à l'instar de l'*Homo Aeconomicus*, mais, surtout, par la grandeur du profit et du succès. Sa personnalité exceptionnelle lui permet d'aller au-delà des influences contraignantes de sa classe sociale. Grâce au crédit, il est non seulement en mesure d'innover, mais aussi de gravir l'échelle sociale. Par ailleurs, une fois que son objectif est atteint, lui et sa famille intègrent la classe capitaliste de la bourgeoisie<sup>7</sup>. Il faut préciser que l'entrepreneur schumpeterien ne prend pas de risques, contrairement au capitaliste qui spéculé. En effet, le crédit nécessaire à l'innovation est octroyé par le banquier, qui, en tant que capitaliste, supporte tous les risques.

### L'action humaine et l'activité économique

La seconde vision de l'activité entrepreneuriale s'avère aussi dynamique que la première. Cependant, alors que Schumpeter considère l'entrepreneur comme un individu qui ne spéculé pas, d'autres théoriciens, tel qu'Israel Kirzner, mettent l'accent sur le fait que le rôle de l'entrepreneur consiste également à affronter les aléas du commerce, car l'entrepreneur vit dans *un monde où l'incertitude est telle qu'elle rend toute action délibérée inévitablement sujette à des imprévus, aussi bien agréables que désagréables*<sup>8</sup>. C'est en raison du *caractère imprévisible de son environnement et des vagues incessantes de changement qui le sous-tendent* que l'entrepreneur, selon Kirzner, existe. Face aux incertitudes du marché, l'entrepreneur se doit de développer des qualités qui lui permettent de répondre aux aléas du marché. En premier lieu, son action consiste à exploiter les opportunités commerciales qui ne l'ont pas été par ses homologues. L'action humaine relève, il est vrai, d'une *vigilance*, voire d'une *prescience* de la part de l'entrepreneur. En ce sens, l'entrepreneur se doit d'envisager la concrétisation de ses décisions à venir, en recherchant des ressources jusque-là inexploitées. La *vigilance* émane d'une tentative d'envisager l'avenir avec le plus d'exactitude possible, tout en prenant appui sur le cours des événements présents. *Les prévisions représentent un avenir qui se compose des conséquences des actions présentes et futures de l'entrepreneur*<sup>9</sup>. L'action entrepreneuriale se forme par la propension à envisager l'avenir. Selon Kirzner, cette adaptation continue, qui se fonde sur la *créativité* de l'entrepreneur, a lieu à tout moment, c'est-à-dire entre l'instant où les données disponibles sont évaluées dans

le cadre d'une action future et le moment où l'action future se concrétise.

En second lieu, l'entrepreneuriat se réfère également à la *découverte* d'opportunités qui jusqu'alors étaient négligées. C'est par ignorance que l'entrepreneur sous-estime les ressources qui l'entourent, sans même les identifier<sup>10</sup>. Il lui revient de reconsidérer sa propre stratégie en fonction du nouveau contexte et de la réadapter afin d'atteindre ses objectifs pour limiter le décalage entre l'anticipation et la réalisation de son action. La recherche continuelle d'autres ressources (la *créativité*), qui garantit le maintien et la survie de l'entreprise, est une composante de l'entrepreneuriat. De la même manière, l'action entrepreneuriale n'est *ni aventureuse, ni prédéterminée*<sup>11</sup>. Elle émane d'une connaissance partielle des opportunités de marché, à un moment donné, qui sera inévitablement réévaluée par l'entrepreneur, lors de l'activité économique.

La théorie de l'action humaine présente un profil subjectiviste de l'entrepreneur ; celui-ci apparaît comme un individu percevant et reconnaissant les opportunités de marché. L'intérêt analytique de cette théorie réside dans le fait qu'elle met en évidence la capacité de l'acteur à évaluer les ressources qui peuvent contribuer à la survie de son entreprise. Par ailleurs, à l'échelle de l'individu, la *vigilance* entrepreneuriale, étudiée par Kirzner, permet d'éclairer la personnalité et le rôle de l'entrepreneur ; alors qu'à l'échelle du marché, son action doit se coordonner à celle de ces homologues, afin d'accumuler un savoir et des informations sur les opportunités économiques<sup>12</sup>.

### L'action sociale et l'activité économique

Alors que l'action humaine de Kirzner fait référence à la capacité de l'entrepreneur à rechercher les opportunités de marché jusque-là inexploitées, l'action sociale se rapporte, d'une part, au sens subjectif que l'entrepreneur accorde à sa propre activité et, d'autre part, à son appartenance sociale, qui influe sur son comportement économique<sup>13</sup>. Il est important de préciser que le concept d'action sociale ne se fonde pas sur une approche des orientations économiques d'un acteur, déterminées par son appartenance sociale. Il suggère, en revanche, que les activités économiques sont sociales dans la mesure où elles s'opèrent en référence aux comportements d'autrui. Aussi relève-t-il d'un contenu social, subjectivement chargé de sens, dans le cadre d'une appartenance, sans paraître, cependant, déterminant.

Selon Max Weber, l'appartenance peut être volontaire et basée sur un consentement individuel, telle qu'une association ou un groupe. Cependant, elle peut également être involontaire lorsque la légitimité d'un ordre légal et institutionnel est établi par une autorité supérieure. Il est possible que les entrepreneurs agissent en référence à un ordre de relations sociales, défini par la participation et l'adhésion d'un ensemble d'acteurs<sup>14</sup> à un ordre.

Qu'elle soit permanente ou temporaire, une relation

sociale comporte un sens subjectif se trouvant constamment réévalué et réadapté à un environnement donné. En d'autres termes, un sens est accordé à une relation sociale selon un contexte. Les fondements d'une coopération entre deux parties ne sont pas toujours les mêmes à tout moment, tout comme ils ne sont pas nécessairement réciproques. Le sens subjectivement fondé d'une relation sociale peut orienter l'action (sociale et économique) de plusieurs individus, en dépit des différences religieuses, culturelles ou ethniques.

En effet, au-delà de la référence ethnique, il est désormais important de faire la différence entre les modes associatifs et les modes de communalisation propres aux relations sociales menant à une action collective ou coopérative. Les modes de communalisation se fondent sur le sentiment subjectif des acteurs d'appartenir à un même ensemble de relations, qu'il soit d'ordre affectif (c'est-à-dire déterminé par des émotions) ou traditionnel. La fraternité et l'esprit de corps constituent des facteurs de communalisation importants dans les relations sociales, selon Weber<sup>15</sup>. Quant au type de relations associatives, il repose sur un *ajustement des intérêts rationnellement motivés ou par un accord réciproque, basé soit sur des valeurs absolues [par exemple, la loi naturelle] soit sur l'intérêt personnel*<sup>16</sup>. L'approche weberienne des relations sociales combine ces deux modes ; un entrepreneur participe non seulement à des activités purement commerciales, mais apparaît également comme un membre à part entière de réseaux sociaux interpersonnels, contribuant au maintien de ses propres activités entrepreneuriales. Selon Weber, les relations de type associatif peuvent être complémentaires des relations dites de communalisation. Cela permettra de nous interroger sur la portée et la nature des réseaux sociaux dans lesquels les *nouveaux venus* sont impliqués. Par ailleurs, dans le sillage des Nouveaux Institutionnalistes, il est important de reconnaître que ces entrepreneurs privés *ne se comportent pas ou ne prennent pas de décisions comme des atomes, en dehors d'un contexte social. De même, ils n'adhèrent pas aveuglément aux règles des catégories sociales auxquelles ils appartiennent. En revanche, leurs actions s'inscrivent dans un système de relations sociales en constante mutation*<sup>17</sup>. Granovetter considère que les activités économiques peuvent être appréhendées en référence à des réseaux de relations sociales et de connaissances interpersonnelles qui peuvent produire un capital confiance, réduisant les coûts de transaction et décourageant la malveillance dans les échanges. Son approche des activités économiques s'oppose radicalement à celle d'Oliver Williamson<sup>18</sup> puisqu'elle postule que *le marché anonyme issu des modèles néoclassiques est inexistant*. En conséquence, les transactions économiques *ne relèvent pas d'une vision hobbesienne*<sup>19</sup> du marché, où elles se trouveraient exclusivement réglementées par le

biais de structures institutionnelles supérieures. Ainsi, sans pour autant remettre en cause la nécessité des institutions de *gouvernance*, les relations sociales entre acteurs n'apparaissent plus périphériques mais centrales aux modes de coopération économique. La confiance constitue une des composantes de ces modes d'institutionnalisation des échanges entre individus<sup>20</sup>. Quel que soit son degré d'abstraction, la notion de confiance intervient non seulement dans la dynamique, mais aussi dans le contrôle des échanges. Elle constitue également un facteur grâce auquel *un système* [fondé sur la coopération économique] *gagne du temps*<sup>21</sup> et réduit, par là même, les coûts de transactions.

En référence aux entretiens recueillis auprès des entrepreneurs privés tunisiens ayant vécu une expérience migratoire en Europe, ces considérations théoriques n'apparaissent pas fortuites. Dans le cas des *nouveaux venus*, la *créativité* selon Kirzner, c'est-à-dire la recherche continue de nouvelles ressources, pouvant veiller au maintien de leurs sociétés, relève non seulement des stratégies employées par ces acteurs, mais aussi de l'investissement de leur propre expérience migratoire dans leurs activités entrepreneuriales. Nous verrons que ce constat ne concerne pas les cas des *convertis* et des *héritiers*. L'action sociale invite, quant à elle, à réfléchir sur les différents ensembles de relations dans lesquels les *nouveaux venus* s'inscrivent et qui tendent à exercer une influence sur leurs initiatives. De manière réciproque, cette théorie considère que les acteurs peuvent, à leur tour, modifier la nature (ou *relational contents*) ainsi que la structure de ces ensembles de relations sensibles aux changements du contexte global<sup>22</sup>. L'intérêt de cette réciprocity réside dans le fait qu'elle met en exergue les caractéristiques d'un environnement institutionnel global en transition.

## ELABORATION D'UNE TYPOLOGIE

Les catégories analytiques présentées dans ce paragraphe sont le fruit d'entretiens recueillis auprès d'acteurs ayant vécu une expérience migratoire avant de s'engager dans la gestion d'une société privée en Tunisie. Les premiers contacts furent entrepris grâce à la consultation de listes d'entreprises exportatrices et actives dans tous les secteurs d'activités économiques. En effet, il était fait l'hypothèse que les activités entrepreneuriales exportatrices pouvaient mieux illustrer la dynamique des réseaux transfrontaliers. A mesure que la recherche progressait, les rencontres des entrepreneurs privés s'effectuèrent, le plus souvent, par le biais de recommandations personnelles ; ce qui permit de mieux cibler les entretiens. Un guide d'entretien fut employé ; il s'intéressa à l'entreprise, à l'itinéraire de l'entrepreneur en Europe et en Tunisie, aux activités professionnelles et extra-professionnelles (passées et présentes) de ce dernier, à sa vision des changements propres à son environnement institutionnel (dont le processus de *mise à niveau intégrale* et l'accord

de partenariat tuniso-européen). Par ailleurs, il est important de préciser que, dans le cadre d'une étude portant sur le *processus* de formation et le maintien de réseaux transfrontaliers, le critère du nombre n'intervient pas, contrairement à l'identification d'éléments redondants émanant des entretiens.

En effet, après avoir analysé l'ensemble des entretiens, plusieurs récurrences furent relevées. Elles ont permis d'élaborer trois catégories analytiques relatives aux entrepreneurs privés tunisiens ayant vécu une expérience migratoire passée en Europe.

La première d'entre elles a trait aux *héritiers*. Dans l'histoire du secteur privé tunisien, leur apparition pourrait être située, chronologiquement, vers la moitié des années 1980. Pour la plupart, ils vécurent en France et y demeurèrent environ sept ans, durant lesquels ils suivirent de hautes études, souvent dans de prestigieuses institutions, telles que l'Ecole des Mines, les Ponts-et-Chaussées, l'Ecole Centrale. Accessoirement, après leurs études, ils travaillèrent pour des multinationales européennes avant leur retour en Tunisie. Le *label héritier* se justifie par le fait même qu'ils ont repris - ou *hérité de* - la société de leurs pères ; ces derniers appartiennent aux groupes des *industriels*, apparus au début des années 1970, qui furent l'objet d'études présentées, entre autres, par Eva Bellin<sup>23</sup> et Nouredine Sethom<sup>24</sup>. Ils ont développé de grandes firmes dans les secteurs du textile, de la mécanique, de l'électronique, de l'agro-alimentaire et des produits pharmaceutiques.

La caractéristique majeure des *héritiers* - fils des *industriels* précités - réside dans le fait qu'ils ont bénéficié de ressources conséquentes contribuant au maintien de leurs activités entrepreneuriales, en termes de financement, de connaissance du marché et de ses contraintes, et de clientèle. Sur la base des entretiens recueillis auprès des *héritiers*, il ressort que l'investissement de leur expérience migratoire vécue en Europe, dans leurs activités entrepreneuriales présentes, fut limité par l'importance de ces ressources préexistantes. Nous verrons que, contrairement aux *nouveaux venus*, ils ne développèrent pas de carnets d'adresses lors de leur séjour en France, probablement parce qu'ils n'en avaient pas la nécessité.

La seconde catégorie, issue de la typologie, se rapporte aux *convertis*. Il s'agit d'entrepreneurs privés qui, après avoir vécu en moyenne entre cinq et huit ans en Europe, ont travaillé, dès leur retour en Tunisie, pour l'administration tunisienne ou au sein d'une entreprise publique. Contrairement aux *héritiers*, ils n'ont pas bénéficié de ressources préexistantes et n'envisageaient pas, à leur retour, de se lancer dans la gestion d'une société privée. La plupart des *convertis* sont issus de familles de cadres travaillant dans l'administration publique tunisienne. Suite à leur expérience professionnelle dans le secteur public, ils ont créé leurs propres sociétés dans le secteur privé tunisien, à partir de la fin des années 1980 ou vers le début des années 1990. Il existe, par ailleurs, une cohérence entre les fonctions que ces acteurs avaient dans l'administration

et les types d'activités commerciales qu'ils dirigent, actuellement, dans le secteur privé. Plus que leur expérience migratoire, les *convertis* ont réussi à investir, dans leurs entreprises privées, les connaissances (dans les deux sens du terme) qu'ils ont acquises durant leur emploi dans le secteur public. Par exemple, un ancien fonctionnaire d'une société publique active dans le secteur de l'électronique aura de grandes chances de développer sa société privée dans un secteur d'activité quasi-analogue ou périphérique. Les raisons de cette *conversion* sont multiples. Tout d'abord, celle-ci a lieu à l'issue de plusieurs années d'expérience professionnelle dans une société publique. Au cours de cette longue expérience, d'une durée moyenne de cinq à huit ans, le *converti* eut l'occasion de comprendre les mécanismes liés à la gestion d'une société publique. Parallèlement, il y développa son réseau de connaissances personnelles - ou *networking* - au sein de l'administration. Par ailleurs, d'un point de vue contextuel, l'émergence des *convertis*, dans le paysage entrepreneurial privé tunisien, coïncide avec l'apparition du Nouveau Code d'Investissements (loi 87-51) qui facilita formellement la création de sociétés privées et réaffirma la volonté de l'Etat tunisien de renforcer institutionnellement le processus de privatisation en Tunisie ; l'existence de la Commission d'Assainissement et de Restructuration des Entreprises à Participation Publique (CAREPP) en fut une illustration. Sur la base des entretiens réalisés auprès des *convertis*, nombreux sont ceux qui bénéficièrent des fonds publics alloués à la promotion du secteur privé en Tunisie. Enfin, ces acteurs privés expliquent personnellement leur conversion par le besoin d'accroître leurs revenus financiers. En dépit de leur expérience migratoire passée en Europe, il apparaît clairement que les *convertis* ne constituent pas une catégorie d'acteurs impliqués dans des réseaux transfrontaliers de communication et de partage d'informations. D'une part, parce qu'ils n'avaient pas envisagé de créer une société privée en Tunisie durant leur séjour en Europe et, d'autre part, parce qu'au moment de leur arrivée en Tunisie (début des années 1980), le contexte institutionnel de l'époque se prêtait peu à l'expansion du secteur privé.

La dernière catégorie à laquelle il est fait référence a trait aux *nouveaux venus*. A l'instar des *héritiers* et des *convertis*, les *nouveaux venus* ont vécu en Europe, plus particulièrement en France et en Italie, pays où, respectivement, 62% et 12%<sup>25</sup> de l'ensemble de la population immigrante tunisienne se concentre. Agés entre 30 et 45 ans, leur itinéraire, d'une durée moyenne de huit ans, se caractérise essentiellement par des études universitaires d'économie et de gestion, mais aussi d'ingénierie. Parallèlement à leurs études, certains prirent part à des activités syndicales et associatives en France. De manière récurrente, les entretiens ont révélé le fait que les nouveaux venus avaient envisagé, lors de leur séjour en Europe, un projet entrepreneurial qu'ils souhaitaient déjà réaliser en Tunisie. Il est probable qu'en raison de cette volonté de créer une société en Tunisie, ils aient développé ce qu'ils appellent un  *carnet*

*d'adresse* opérant lors de leur expérience en Europe. Il est flagrant de constater que leurs sociétés furent fondées, en partie, grâce à des capitaux financiers étrangers. En général, les *nouveaux venus* dirigent des sociétés à capital mixte tuniso-françaises ou tuniso-italiennes. L'emprunt bancaire auprès des institutions tunisiennes est rare ; non pas parce qu'ils n'y eurent pas recours, mais parce que, selon les *nouveaux venus*, les banques furent réticentes à la réalisation de leurs projets. Par ailleurs, les activités entrepreneuriales des *nouveaux venus* ne se limitent pas uniquement à un rapport de sous-traitance vis-à-vis de leurs donneurs d'ordre européens (souvent français et italiens) ; en effet, la réalisation de sociétés annexes, bénéficiant de l'apport technologique issu de la relation initiale de sous-traitance, peut avoir lieu. Les *nouveaux venus* sont également promoteurs de sociétés de conseil et de communication. Cette nouvelle génération de sociétés connaît un grand essor en Tunisie, de par l'ouverture croissante du marché consacrée, entre autres, par l'accord de partenariat économique tuniso-européen signé le 17 juillet 1995. Toutefois, ils sont loin d'en avoir le monopole ; certains *convertis* se sont engagés sur la même voie, à l'instar de jeunes entrepreneurs privés tunisiens, diplômés des Ecoles de gestion et de commerce de Tunis.

Les témoignages recueillis auprès des *nouveaux venus* indiquent que les rencontres effectuées en France et en Italie ont facilité la réalisation et le maintien de leurs activités entrepreneuriales, non seulement en termes de ressources financières, mais aussi en raison du partage constant d'informations. Il apparaît que le regard qu'ils portent sur leur environnement institutionnel vient du dehors, façonné par une double expérience (vécue en Europe et en Tunisie). Les *nouveaux venus* représentent la catégorie centrale de cette recherche en cours, dans la mesure où ils ont pleinement investi leur expérience migratoire vécue en Europe dans leurs activités entrepreneuriales réalisées, dès leur retour, en Tunisie ; un retour souvent justifié, d'une part, par la conjoncture économique défavorable et les faibles possibilités de trouver un emploi en Europe correspondant à leurs compétences, d'autre part, par le durcissement des politiques migratoires dans les pays européens, enfin, par la volonté de réaliser leur projet entrepreneurial.

Il est possible d'affirmer que l'originalité des *nouveaux venus* réside dans leur participation à des réseaux transfrontaliers leur facilitant la recherche de nouvelles sources d'information. Par ailleurs, sur la base des entretiens réalisés à ce jour, il est fait l'hypothèse que ces réseaux sont intentionnellement créés et répondent aux particularités de l'environnement global des *nouveaux venus*. Un réseau se définit ici par *des relations spécifiques établies dans un ensemble défini de personnes, d'objets et d'événements*<sup>26</sup>. Au sein de cet ensemble, les acteurs accordent un sens, ou une *valeur d'échange*<sup>27</sup>, à leurs actions. Dans le cas des *nouveaux venus*, celui-ci ne semble pas relever de l'ethnicité, voire du critère religieux, mais d'un sentiment subjectif

d'appartenance à un groupe où les relations interindividuelles sont intégrées dans un ensemble de compromis, d'obligations réciproques et de valeurs ; la confiance constitue une donnée importante. Dans le développement de l'analyse, par le biais de l'approche réaliste des réseaux<sup>28</sup>, un intérêt particulier sera accordé à cette subjectivité individuelle et collective, qui semble fonder la dynamique de ces réseaux transfrontaliers. Cette approche s'avère nécessaire dans la mesure où elle débouchera sur l'étude ultérieure des facteurs internes (*relational contents*) et externes (environnement global) agissant sur la configuration de ces réseaux.

L'existence de ces réseaux transfrontaliers traduit la continuité d'une expérience migratoire, vécue principalement en France et en Italie, dans le pays d'origine des *nouveaux venus*. Enfin, le développement de l'analyse s'appuiera sur l'étude comparée de deux axes de réseaux transfrontaliers, l'un tuniso-français, l'autre tuniso-italien. L'observation de la pratique des *nouveaux venus* permettra, d'une part, de comprendre dans quelle mesure la dynamique de ces réseaux transfrontaliers est complémentaire de l'action des institutions officielles tunisiennes, d'autre part, d'appréhender la portée de leur contribution au développement du secteur privé en Tunisie.

JEAN-PIERRE CASSARINO

## NOTES

<sup>1</sup> MAHJOUR (Azzam), *La migration internationale des Tunisiens : aspects démographiques et macro-économiques*, CERES, Tunis, 1992.

<sup>2</sup> MICHALAK (Laurence O.), "The Impact of Continuing and Return Migration from Tunisia : Case Studies from the Tunisian Northwest", article écrit dans le cadre du Center for Middle Eastern Studies, University of California, Berkeley, 1993.

<sup>3</sup> WEBER (Max), *Sociological Writings*, Wolf Heydebrand ed., Continuum, New York, 1994 ; WEBER (Max), *Economy and Society : An Outline of Interpretative Sociology*, 2 vols., ed. Guenter Roth and Claus Wittich, Berkeley, University of California, 1978.

<sup>4</sup> SCHUMPETER (Joseph Alois), *The Economics and Sociology of Capitalism*, Richard Swedberg, ed., Princeton University Press, Princeton, 1991, pp. 412-413

<sup>5</sup> *Idem*, p. 412.

<sup>6</sup> BOETTKE (Peter J.), "Entrepreneurship", *The Blackwell Dictionary of Twentieth-Century Social Thought*, William Outhwaite and Tom Bottomore, eds., Blackwell Reference, 1993, pp. 196-198.

<sup>7</sup> SCHUMPETER (J.A.), *op. cit.*, p. 419.

<sup>8</sup> KIRZNER (Israel M.), *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford, 1989, p.89.

<sup>9</sup> KIRZNER (I.M.), *The Meaning of Market Process : Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, Routledge,

London, 1992, p. 27.

<sup>10</sup> KIRZNER (I.M.), "Uncertainty, Discovery, and Human Action : A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System", pp. 139-159 in Israel M. Kirzner, ed., *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Lexington Books, Lexington (Mass.), 1982, p. 147.

<sup>11</sup> *Idem*, p. 149.

<sup>12</sup> *Idem*, p. 153.

<sup>13</sup> WEBER (M.), *Sociological Writings, op. cit.*

<sup>14</sup> *Idem*, p. 6.

<sup>15</sup> *Idem* ; GELLNER (Ernest), "Trust, Cohesion, and Social Order", in Diego GAMBETTA, ed., *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, New York, 1988, p. 142-157.

<sup>16</sup> WEBER (M.), *Sociological Writings, op. cit.*, p. 16

<sup>17</sup> GRANOVETTER (Mark), "Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology* 91, no. 3 (1985), pp. 481-510.

<sup>18</sup> WILLIAMSON (Olivier E.), "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", *Journal of Law & Economics* 36, (1993), pp. 453-486.

<sup>19</sup> GRANOVETTER (M.), *Economic Action and Social Structure...*, *op. cit.*, p. 458.

<sup>20</sup> LUHMANN (Niklas), *Trust and Power*, Introduction by Gianfranco Poggi, John Wiley & Sons ed., New York, 1979 ; GAMBETTA (Diego), ed., *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, New York, 1988 ; GRANOVETTER (M.), "Problems of Explanation in Economic Sociology" in Robert G. ECCLES, Nitin NOHRIA, eds., *Networks and Organizations, Structure, Form, and Action*, Harvard Business School Press, Boston, 1992, pp. 25-56 ; GRANOVETTER (M.), *Economic Action and Social Structure...*, *op. cit.* ; GRANOVETTER (M.), SWEDBERG (Richard), eds., *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder, 1992 ; BEN-PORATH (Yoram), "The F-Connection : Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange", *Population and Development Review* 6, no. 1 (1980), pp. 1-30 ; SERVET (Jean-Michel), "Paroles données : le lien de confiance", *La Revue du MAUSS semestrielle*, no. 4 (1994), pp. 37-56.

<sup>21</sup> LUHMANN (N.), *Trust and Power, op. cit.*, p. 89.

<sup>22</sup> SEWELL (William H.), Jr., "A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation", *American Journal of Sociology* 98, no. 1, (1992), pp. 1-29.

<sup>23</sup> BELLIN (Eva), "Tunisian Industrialists and the State", in I. William ZARTMAN, ed., *Tunisia : the Political Economy of Reform*, Lynne Rienner Publishers, Boulder, 1991, (African Studies Library), pp. 45-65.

<sup>24</sup> SETHOM (Noureddine), *L'Industrie et le tourisme en Tunisie : étude de géographie du développement*, Université de Tunis 1, Tmes I & II, Tunis, 1992.

<sup>25</sup> MAHJOUR (A.), *op. cit.*

<sup>26</sup> KNOKE (David), KUKLINSKI (James H.), eds., *Network Analysis*, Sage Publications, London, 1982, p. 12.

<sup>27</sup> COOK (Karen S.), WHITMEYER (J.M.), "Two Approaches to Social Structure: Exchange Theory and Network Analysis", *Annual Review of Sociology* 18, (1992), pp. 109-127.

<sup>28</sup> BURT (Ronald S.), MINOR (Michael J.), eds., *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*, Sage Publications Ltd., London, 1983.