

# DE L'«HOMO-ÆCONOMICUS» AU «DISTRICT INDUSTRIEL» : DESTIN DE L'ENTREPRENEUR TUNISOIS

ANDRÉ MÉTRAL

*André MÉTRAL prépare, à l'Université de Tours, sous la direction de Pierre SIGNOLES, une thèse sur Les petites entreprises industrielles et petits entrepreneurs dans la région de Tunis.*

Quiconque s'intéresse au destin industriel d'un pays comme la Tunisie est inmanquablement amené, compte tenu du nouveau cours qui prévaut maintenant dans les pays en voie de développement, à se pencher sur le destin de ses entrepreneurs.

Ce nouveau cours consiste en un tournant des politiques économiques qui se veut libéral et qui conduit, souvent sous l'égide des organisations monétaires internationales, à un désengagement de l'Etat en tant qu'entrepreneur, ainsi qu'à une ouverture accrue des frontières aux marchandises et aux capitaux étrangers. La Tunisie n'échappe en rien à cette évolution. Or, il serait trop simple d'analyser cette dernière comme une «livraison» pure et simple de l'appareil de production au capital étranger. En Tunisie, parallèlement au recours à ce capital étranger, il est fait une bonne place à l'incitation aux opérations de partenariat avec lui, ce qui suppose évidemment l'existence d'entrepreneurs «autochtones». En somme, tout se passe comme si l'Etat, en se retirant progressivement - en tant qu'investisseur - du champ

de bataille économique, envoyait à sa place, et en première ligne, l'infanterie de ses petits entrepreneurs. Est-ce bien moral ? pourrait-on se demander. Mais là n'est pas la question.

## LA TUNISIE, CINQUIÈME DRAGON ?

Les considérations qui précèdent n'auraient aucune raison d'être sans l'existence d'une compétition mondiale, donc d'un rapport de forces. Or, c'est sur l'état des forces en présence que porte le deuxième constat, somme toute assez banal : ce rapport de forces ne saurait être *a priori* favorable à une industrie extrêmement jeune que l'Etat, revenant sur ses prérogatives entrepreneuriales, confie à un ensemble d'entreprises pour l'essentiel petites et moyennes (entendons pour l'instant cette notion de taille de manière très relative : elles sont petites par rapport à leurs concurrentes ou partenaires sur le marché mondial). Une double contrainte pèse sur la jeune industrie tunisienne : la quasi-impossibilité d'obtenir les mêmes économies d'échelle que ses concurrentes plus anciennes ; le manque de «tradition industrielle» au sens d'une expérience.

A ces contraintes endogènes, il faudrait en ajouter d'autres, comme l'étroitesse du marché intérieur, qui n'est pas sans conséquences malgré l'orientation désormais exportatrice de la stratégie industrielle du pays.

En dépit du caractère défavorable de ce rapport de forces, la Tunisie a de grandes ambitions en terme de «développement», notion que François Perroux

définissait comme une « *combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître cumulativement et durablement son produit réel global* »<sup>1</sup>. La Tunisie connaît depuis un certain nombre d'années un phénomène de croissance soutenue. Fort de ce constat et compte tenu de la stabilité politique de ce pays, de sa bonne réputation auprès des organismes internationaux, beaucoup de Tunisiens aiment à comparer leur pays aux « nouveaux pays industriels » (NPI) d'Asie du Sud-Est. Mais cette croissance comporte-t-elle les caractéristiques qualitatives qui peuvent en faire un signe de « développement », c'est-à-dire la rendre « *durable et cumulative* » ? Parmi les changements de structure qui ont historiquement accompagné le développement des pays occidentaux aussi bien que celui des NPI actuels, figure le phénomène d'industrialisation, du moins la diminution de la part que prend l'agriculture à la fois dans le produit national brut et dans la population active, au profit tour à tour de l'industrie et des services. Prendre au sérieux les ambitions tunisiennes en terme de développement et de rattrapage de ces NPI incite à faire du secteur industriel un observatoire privilégié du développement de la Tunisie. Cela conduit aussi à se pencher sur le thème de l'« innovation » : comment la croissance pourrait-elle s'avérer « *durable et cumulative* » si l'avantage comparatif tunisien ne reposait que sur un faible coût salarial horaire ou sur les avantages fiscaux proposés par le code des investissements ? Il semble que seule l'innovation permette de relayer ces avantages donnés (ou plutôt prêtés) aux entreprises en leur assurant une compétitivité fondée sur les moyens suivants : contenir les coûts et les prix par l'amélioration de la productivité du travail (plus que par la compression du coût salarial), ce qui implique de favoriser l'innovation dans les procédés de production, ainsi que dans l'organisation du travail au sens large ; présenter sur le marché une offre originale et différenciée ; signaler cette offre par des innovations commerciales (marques, publicité, conditionnement, etc.) ; réunir les capitaux nécessaires grâce à des innovations financières .

Les trois points qui précèdent forment un triangle qui confine à la quadrature du cercle : fortes ambitions, rapport de forces défavorable, désengagement de l'Etat. Ils posent en tout cas une question essentielle : par quoi remplacer l'Etat dans le rôle qui lui était conféré dans les années 1960 et 1970 dans les pays en voie de développement, et qui consistait à compenser la fragilité, voire l'inexistence du capital privé autochtone ?

Deux hypothèses seraient susceptibles de faire avancer la réponse à cette question.

## UN PETIT DETOUR PAR LE VIEUX DEBAT THEORIQUE SUR LE DEVELOPPEMENT

D'abord, et malgré toutes ces contraintes, il serait de bon aloi de rejeter ce fatalisme dont font état les théories économiques du développement, même les plus opposées : il s'agit, d'une part, d'un fatalisme *naturaliste* comprenant deux variantes.

Dans la première, ce sont les contraintes naturelles, au sens de la géographie physique, qui pèsent le plus fort. On peut ranger dans cette catégorie toutes les interprétations de la théorie ricardienne de la division internationale du travail<sup>2</sup> qui tendent à montrer que tel ou tel pays, du fait de ses avantages comparatifs, est voué à se spécialiser dans tel ou tel secteur, et donc à dépendre du reste du monde pour les autres .

Une seconde variante met en avant les *mentalités* des populations concernées, comme éléments de blocage. Lorsque ces mentalités (terme ne recevant pas de définition psychosociologique rigoureuse) sont considérées comme une donnée indépendante de toute autre variable et surtout non susceptible d'évolution, une telle conception confine au racisme. L'aspect culturel est certes important ; dans la définition du développement empruntée à F. Perroux, la notion de mentalité est citée, mais à travers la question de son changement, ce qui par conséquent exclut toute conception statique de cette notion. Ici sera privilégié le facteur culturel à travers la notion de *représentation sociale*.

Il convient, d'autre part, de rejeter tout autant une autre forme de fatalisme, issue des théories de la domination : selon elles, les contraintes induites par l'impérialisme seraient vraiment trop fortes pour que les pays qui les subissent puissent amorcer un quelconque décollage, et ce malgré les brèches offertes par l'impérialisme lui-même à travers le jeu de ses propres contradictions. Or, toute l'expérience des Nouveaux Pays Industriels, notamment des « Quatre Dragons » d'Asie du Sud-Est, dément, au moins en partie, un tel pessimisme.

Ce n'est certes pas une raison pour adopter l'optimisme excessif des héritiers de Rostow<sup>3</sup> et surtout de ceux qui interprètent de manière trop linéaire son schéma, en supposant que tout pays peut et doit connaître successivement les cinq étapes qu'il décrit (société traditionnelle ; réunion des conditions préalables au décollage ; décollage ; marche vers la maturité ; société de consommation de masse), et que le sous-développement peut être analysé comme un simple retard dans cette marche.

## IL N'Y A PAS D'«ENTREPRENEUR SOLITAIRE LOIN DE SA MAISON»

Entre ces deux extrêmes, l'hypothèse formulée ici consiste à parier sur le caractère stimulant, et pas seulement inhibant, des contraintes vécues par les *acteurs* en question. Les entrepreneurs, mais aussi leurs salariés, les consommateurs, les fonctionnaires ne sont donc plus, dans cette optique, des *homo œconomicus*, mais des *acteurs* : ils ne se contentent plus de réagir mécaniquement à des sollicitations de marchés, mais ils ont une *action* qui peut permettre de dépasser ces contraintes. Il s'agirait de considérer chacune d'elles comme un problème à résoudre, et chaque problème comme renfermant *potentiellement* sa solution. L'action se rapproche dans ce cas de la notion de *projet sartrien*, lequel donne leur sens aux contraintes que Sartre appelait les *entours* : «*Je veux arriver au plus vite, sur ma bicyclette, à la ville voisine. (...) Mais un pneu crève, le soleil est trop ardent, le vent souffle de front, etc., tous phénomènes que je n'avais pas prévus : ce sont les entours. Certes, ils se manifestent dans et par mon projet principal ; c'est par lui que le vent peut apparaître comme vent debout ou comme "bon" vent, par lui que le soleil se révèle comme chaleur propice ou incommode*». Dans cette optique, ce ne sont plus les contraintes qui ont «le beau rôle», mais le projet sans lequel elles n'existeraient pas. Certes, cela ne signifie pas que les contraintes soient automatiquement stimulantes, mais cela ouvre la possibilité de leur dépassement. Resituée dans le contexte qui nous intéresse, l'action en question devient l'innovation, prise dans un sens très large qui confine à l'initiative, et selon lequel est innovateur un chef d'entreprise tunisien qui introduit dans son entreprise une technique existante ailleurs, et qu'il copie en attendant de la modifier et de la dépasser. Est également innovateur celui qui, par exemple, prend(ra)it l'initiative de contacter ses collègues pour aborder ensemble un marché étranger, etc.

## OU L'ECONOMISTE POURRAIT BIEN CACHER UN GEOGRAPHE

Car, et c'est là une seconde hypothèse, l'entrepreneur n'est pas seul. La libéralisation et la déréglementation ne conduisent pas à faire sortir du bois un «entrepreneur solitaire et loin de sa maison». D'une part l'Etat ne disparaît pas, bien au contraire : en Tunisie, et malgré son désengagement en tant qu'entrepreneur (qui se traduit par le programme de privatisation), il entretient avec le capital privé des rapports très ambigus qui empêchent finalement la

constitution d'une *classe sociale* d'entrepreneurs. Ces derniers restent très fortement dépendants du pouvoir politique. D'autre part, et ce à la différence de l'*homo œconomicus* des manuels libéraux, cet entrepreneur est bien né quelque part, il habite quelque part, il a des voisins, une famille, des amis. Les voisins le situent dans un *espace* et ouvrent la possibilité de «*districts industriels*». La famille et les amis posent la question des *réseaux* dans lesquels il peut s'insérer.

La cause paraissait entendue pour le lecteur : il pensait avoir affaire à un économiste, lorgnant quelque peu sur la sociologie avec sa première hypothèse : voilà qu'apparaît maintenant la géographie dans ses interrogations, l'obligeant à l'occasion à *situer* ses entrepreneurs. Ils s'inscriront donc dans l'espace de la capitale tunisienne.

Or, à cette échelle géographique, la mise en question de la notion de *district industriel* pourrait bien apporter des réponses à la question posée précédemment : comment compenser le handicap de départ des petites et moyennes entreprises industrielles autochtones dans une concurrence internationale exacerbée par l'ouverture économique extérieure ?

On doit le concept de *district industriel* à Alfred Marshall<sup>4</sup> qui constate : «*Examinant de plus près les économies que procure une augmentation du volume de la production pour les différentes sortes de biens, nous avons trouvé qu'elles se divisent en deux classes : celles qui résultent du développement général de l'industrie, et celles qui tiennent aux ressources de chaque entreprise et à l'habileté de sa direction. Ce sont les économies externes et les économies internes*». En somme, les économies externes permettent dans une certaine mesure à de petites entreprises de compenser le handicap de leur faible taille, et de bénéficier malgré tout d'économies d'échelle, grâce aux relations qu'elles peuvent instituer entre elles. Ces relations peuvent être facilitées à la fois par la proximité géographique et par les perspectives offertes par le progrès dans les moyens de communication. «*D'un autre côté, l'accroissement du montant total de la production augmente les économies qui ne tiennent pas directement à la situation individuelle des différentes entreprises. Les plus importantes d'entre elles résultent du développement de branches d'industrie corrélatives qui s'aident mutuellement les unes les autres, soit qu'elles se trouvent peut-être groupées dans les mêmes localités, soit en tout cas qu'elles se servent des facilités modernes de communication qu'offrent la vapeur, le télégraphe et l'imprimerie ...*».

On a donc affaire à un *district industriel* lorsque, dans un espace donné (par ailleurs très localisé), c'est la proximité de petites et moyennes entreprises industrielles spécialisées qui leur procure des économies externes remplaçant en quelque sorte les

économies internes dont les prive l'insuffisance de leur taille. A partir des écrits de A. Marshall, il est possible de préciser la notion en ne retenant que certaines caractéristiques.

Tout d'abord, un district industriel est un espace de petites et moyennes entreprises : ce premier point donne tout son sens à la problématique de Marshall, qui consiste à se demander si de petites unités, exclues à priori - du fait justement de leur faible taille - des bénéfices des économies d'échelle, peuvent malgré tout en profiter de par la proximité qu'elles présentent les unes par rapport aux autres.

Un district industriel est un espace spécialisé dans une ou deux filières industrielles. Marshall parle des *«avantages que procure à des personnes exerçant la même activité spécialisée le fait d'être à proximité immédiate les unes des autres»*. On peut même jouer sur les mots et ajouter qu'il est aussi spécialisé dans le sens où sa population ouvrière est «spécialisée», c'est-à-dire possède une qualification particulière qui attire les employeurs, cette population étant elle-même attirée par eux : *«En outre, et à l'exception des premiers stades de développement économique, une industrie localisée tire toujours un grand avantage à constituer un marché permanent pour un même type de qualification. Les employeurs sont tout à fait disposés à s'adresser à un endroit où ils ont toutes chances de trouver un bon choix d'ouvriers dotés des qualifications particulières qu'ils recherchent ; de leur côté, les ouvriers cherchant du travail se dirigent naturellement vers les endroits où se trouvent beaucoup d'employeurs ayant besoin de main-d'oeuvre de même qualification que la leur et où, par conséquent, ils ont des chances de trouver un marché avantageux»*. En somme, un district industriel fonctionne comme un «bassin d'emploi».

Ensuite, un district industriel est un espace intégré, dans le sens où, d'une part, les entreprises se spécialisent dans une partie limitée d'un procès de production, et où, d'autre part, elles peuvent confier les parties qu'elles sous-traitent à d'autres entreprises situées dans le même district. *«Bientôt des industries auxiliaires naissent dans le voisinage, fournissant à l'industrie principale les instruments et les matières premières, organisant son trafic et lui permettant dans bien des cas des économies de matières»*.<sup>5</sup>

Un district industriel est en outre un espace de circulation des informations. *«Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux. Le travail bien fait est immédiatement reconnu et l'on discute aussitôt les mérites des inventions et des améliorations apportées aux machines, aux procédés et à l'organisation générale de l'industrie : si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des suggestions de leur propre crû ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles»*. C'est ce trait-là qui

fait, avec d'autres, du district industriel, un milieu favorable à l'innovation. C. Perrin<sup>6</sup> définit le «milieu innovateur» comme un *«ensemble territorialisé dans lequel des réseaux innovateurs se développent par l'apprentissage que font leurs acteurs des transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par convergence des apprentissages avec des formes de plus en plus performantes de création technologique»*.

Enfin, un district industriel est un espace de mobilité sociale. Cette dernière est double, même si Marshall ne cite explicitement que la première de ses formes : il s'agit d'une mobilité sociale «horizontale», au sein de la classe salariée, qui se reconnaît à ce que ses membres changent fréquemment d'employeurs et donc d'entreprises, ce fait étant lui aussi un vecteur de circulation des informations. Cette mobilité peut avoir lieu sans risque du fait de la concentration géographique des entreprises, comme l'explique A. Marshall : *«Le propriétaire d'une fabrique isolée, même s'il a accès à une offre abondante de travail non spécialisé, est souvent embarrassé lorsqu'il a besoin de main d'oeuvre d'une qualification bien précise ; et un ouvrier spécialisé, qui perd son emploi dans celle-ci, n'a pas de solution de repli facile. Les forces sociales coopèrent ici avec les forces économiques : il y a souvent des liens étroits entre employeurs et employés ; mais ni les uns ni les autres n'aiment à sentir qu'en cas d'incident désagréable qui surviendrait entre eux, ils auraient à subir une situation conflictuelle : les uns et les autres souhaitent pouvoir rompre aisément les liens antérieurs dès lors qu'ils constituent une entrave»*<sup>7</sup>.

Cette mobilité sociale est, en outre, ascendante. Elle permet aux entreprises de proliférer lorsque des cadres, ou plus généralement des salariés, quittent leur employeur pour créer leur propre entreprise ; cette prolifération, ou «essaimage», est source de croissance et aussi vecteur de la circulation des informations .

### LE DISTRICT INDUSTRIEL : UNE NOTION DEPASSÉE ?

L'allusion de A. Marshall aux progrès des moyens de communication pourrait laisser penser que la notion de «district industriel» est aujourd'hui dépassée, puisque du fait de ces progrès mêmes, des relations lointaines, sous forme de réseaux, peuvent facilement remplacer les relations de proximité. Mais il faudrait se garder de conclure trop hâtivement sur ce point : même en baisse, les communications à distance ont un coût, plus abordable par les pays déjà développés ; de plus, le contact physique et de vive voix est plus ou moins important et remplaçable selon les cultures (au sens de «systèmes de représentations sociales») auxquelles on a affaire : or il semble qu'en Tunisie (sans exclure d'autres espaces), ce type de contact soit précisément vécu comme nécessaire dans les relations d'affaires.

Ce dernier point, associé à d'autres, pourrait *a priori* laisser prévoir un foisonnement du phénomène «district industriel» en Tunisie. Qu'en est-il en réalité ?

Tunis a une particularité intéressante : en tant que capitale, sa zone d'influence devrait bénéficier de conditions industrielles à priori favorables; or la capitale tunisienne a une réputation industrielle et, lâchons le mot en attendant de le discuter, une «tradition industrielle» beaucoup moins établie que les zones du Sahel et surtout de Sfax, cette dernière faisant déjà l'objet d'une littérature riche en la matière. Il semble en effet que, à la différence de Tunis, Sfax présente à bien des égards certaines caractéristiques au moins du district industriel<sup>8</sup>.

«Lorsqu'une industrie a choisi une localité», écrit A. Marshall<sup>9</sup>, «il est vraisemblable qu'elle y soit installée pour longtemps, tant sont grands les avantages que procure à des personnes exerçant la même activité spécialisée le fait d'être à proximité immédiate les unes des autres».

En fait, nous espérons que l'exemple de Tunis aidera à montrer que la proximité est loin de suffire à créer les avantages dont parle l'auteur. Encore faut-il, en effet, que les acteurs concernés transforment cette proximité en relations : en fait, le fonctionnement d'une zone en tant que district industriel suppose un certain nombre d'initiatives humaines, qui sont de l'ordre de l'innovation (mise en commun de moyens, circulation d'informations, spécialisation, etc.) et qui tendent à dépasser la contrainte que constitue la faible taille des unités de production isolées. Or le caractère stimulant des contraintes n'est pas automatique. Il dépend très fortement, semble-t-il, de la manière dont les acteurs les vivent à travers les *représentations* qu'ils se font d'eux-mêmes et des autres. En effet, une longue tradition sociologique rarement démentie considère que l'action sociale dépend des représentations des acteurs. Pour Max Weber, «l'action (humaine) est sociale dans la mesure où, du fait de la signification subjective que l'individu ou les individus qui agissent y attachent, elle tient compte du comportement des autres et en est affectée dans son cours»<sup>10</sup>. Autrement dit, si l'action sociale se reconnaît à trois critères, dont les deux premiers sont le fait de tenir compte de la présence d'autrui et son pouvoir de signification à l'égard d'autrui, c'est surtout le troisième critère qui nous intéresse ici : «La conduite des personnes engagées dans une action sociale doit être influencée par la perception qu'elles ont de la signification de l'action des autres et de leur propre action»<sup>11</sup>. Si l'on postule que l'action des entrepreneurs tunisois est une «action sociale», elle ne peut qu'être influencée par la perception qu'ils ont de la signification de l'action des

autres acteurs et de la leur propre, à moins que ce ne soit le constat empirique de ce dernier point qui nous ait conduit à considérer leur action comme une action sociale et à nous intéresser à leurs *représentations*, c'est-à-dire à cette «*forme de connaissance, socialement élaborée et partagée, ayant une visée pratique et concourant à la construction d'une réalité commune à un ensemble social*»<sup>12</sup>. Leur prise en compte est nécessaire et ne peut que s'avérer fructueuse pour la recherche.

Elle est nécessaire en raison de leur «portée pratique» : que leur contenu soit «faux» ou «juste», elles influencent l'action de ceux qui les véhiculent. Les Sfaxiens sont-ils vraiment plus travailleurs, plus économes que d'autres ? Peu importe : il suffit que des employeurs tunisois le pensent pour que cette idée se traduise d'une certaine manière dans la réalité : ils embaucheront de préférence des Sfaxiens.

Elle est fructueuse car, finalement, elle nous en apprend autant sur son auteur que sur son objet : comme le rappelle Denise Jodelet<sup>13</sup>, la représentation sociale est toujours une représentation de quelque chose (objet) et de quelqu'un (sujet) : les caractéristiques du sujet et de l'objet ont une incidence sur ce qu'elle est.

## LA SPECIFICITE TUNISOISE

En guise de conclusion provisoire, il est possible de repérer certains obstacles à la constitution de districts industriels dans et autour de Tunis : le poids du passé, d'une part, et certaines représentations sociales qui habitent les acteurs, d'autre part : préférence pour l'étranger, marquant les comportements d'achats ; préférence pour le présent, peu favorable aux investissements à long terme, pourtant nécessaires à une consolidation du tissu industriel face au défi de l'ouverture internationale que la Tunisie accepte actuellement de se lancer à elle-même ; et, enfin, une certaine méfiance qui hypertrophie, dans les représentations, les situations de concurrence au détriment des situations de collaboration.

Est-il possible de résumer ces obstacles en attribuant au «poids du passé» un label disciplinaire historico-économique, et en faisant des représentations sociales actuelles un facteur «culturel»? Une question se pose alors : comment rendre compte de la spécificité de la capitale du point de vue de la présence (ou plutôt de l'absence) de districts industriels ? Comment expliquer que la région de Sfax, par exemple, ne semble pas à cet égard se prêter tout à fait aux mêmes conclusions ? Quelle serait la spécificité «culturelle» de Tunis ?

Quoi qu'il en soit, si spécificité culturelle il y a, elle ne saurait être cherchée dans ce qu'il est convenu d'appeler la «tradition», en tant que concept s'opposant

à la modernité ; sinon, il y aurait un paradoxe à comprendre : pourquoi la région de la capitale, c'est-à-dire précisément la plus ouverte *a priori* à la double influence de l'extérieur et de la nouveauté, serait-elle justement celle qui présente le moins de dynamisme industriel ?

Ce paradoxe disparaît si l'on "instrumente" autrement le facteur culturel, c'est-à-dire en considérant la culture comme un système de représentations sociales portées par un groupe, ce qui ne nous éloigne guère de la définition qu'en donne Clifford Geertz, à savoir celle d'un "système de significations que les membres d'un groupe connaissent et utilisent dans leurs interactions"<sup>14</sup> : selon Bertrand Badie, cette définition de la culture comme langage, code de communication, a le double avantage sur toutes les autres, d'une part de ne pas figer la culture d'un groupe, de laisser la place à l'évolution et, d'autre part de rendre compte des conflits : on peut partager la même culture en tant que code (véhiculer les mêmes représentations peut-être) et se diviser sur des enjeux économiques, politiques, de classe, etc.

## LA REVANCHE DE L'ECONOMISTE

A partir de là, on doit pouvoir montrer que, au contraire, la capitale de la Tunisie souffre surtout de son ouverture sur l'extérieur, qui se combine assez malencontreusement avec les résultats de son histoire propre ; c'est cette rencontre qui produit des représentations inhibantes. Il en résulte un libéralisme «sans règles du jeu» qui s'avère finalement néfaste à la constitution d'un véritable district industriel.

Mais il ne suffit pas de désigner des obstacles, encore faut-il, notamment pour les représentations, en comprendre les origines afin de les «dénaturaliser», de les démythifier : la principale vérité d'une représentation ne tient pas dans son énoncé, sujet à déformation par définition, mais précisément dans ce qu'elle nous révèle quant aux conditions de son élaboration. Car, comme le rappelle D. Jodelet, les représentations sociales sont produites à partir d'une expérience et dans un contexte donné.

A cet égard, quand on tente de mener à bien ce travail d'analyse des représentations qui animent les acteurs concernés par cette problématique autour de la petite et moyenne industrie tunisoise, on est amené à constater qu'elles peuvent finalement toutes être ramenées à une détermination par le poids du passé. On assiste là en quelque sorte à la revanche de l'économie et de l'histoire, aspects de notre réflexion éludés un peu trop tôt au profit de la sociologie et de la culture. En termes marxistes, on pourrait dire aussi que l'on

retrouve *en dernière instance* le rôle déterminant de l'*infrastructure* par rapport à la *superstructure*. Le problème est que le temps - même court - de son escapade suffit à ce que la superstructure exerce une action en retour sur l'infrastructure, en produisant des représentations qui retardent la constitution de districts industriels à Tunis.

A moins que la petite et moyenne industrie tunisoise ne trouve ailleurs que dans le district industriel le moyen de dépasser ses contraintes : on peut penser aux divers réseaux familiaux ou simplement sociaux, dont certains sont transnationaux. Le partenariat avec l'étranger fait aussi partie des alternatives au district industriel : il est cependant permis de se demander si ces solutions ne se paient pas, pour les acteurs concernés, par un supplément de dépendance.

ANDRÉ MÉTRAL

## NOTES

<sup>1</sup> PERROUX (François), *L'économie du XXème siècle*, Paris, PUF, 3ème ed., 1969.

<sup>2</sup> RICARDO (David), *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Calmann Lévy, 1970, 416p., (Perspectives de l'économie et de l'économie contemporaines).

<sup>3</sup> ROSTOW (Walt Whitman), *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil, 1970, 208p., (Points, 16).

<sup>4</sup> MARSHALL (Alfred), *Principes d'économie politique* (2 tomes), Londres, Gordon and Breach, 1971, (Sciences humaines et philosophie).

<sup>5</sup> MARSHALL (Alfred), *op. cit.*

<sup>6</sup> cité par BENKO (Georges B.), *Géographie des technopoles*, Paris, Masson, 1991, 224p., (Géographie).

<sup>7</sup> MARSHALL (Alfred), *op. cit.*

<sup>8</sup> BOUCHRARA (Moncef), Le miracle sfaxien. Le téléphone sfaxien : l'implosion solidaire, *in Dialogue*, n°634, 1986.

<sup>9</sup> MARSHALL (Alfred), *op. cit.*

<sup>10</sup> ROCHER (Guy), *Sociologie générale*, Tome 1 ("L'Action sociale"), Québec, Hurtubise HMH, 1968.

<sup>11</sup> ROCHER (Guy), *Idem.*

<sup>12</sup> JODELET (Denise) (dir.), *Les représentations sociales*, Paris, P.U.F., 1989, 424p., (Sociologie d'aujourd'hui).

<sup>13</sup> JODELET (Denise) (dir.), *Idem.*

<sup>14</sup> cité par BADIE (Bertrand), *Culture et Politique*, Paris, Economica, 1986 (2ème ed.), 158p., (Politique comparée).