

# **Les entrepreneurs migrants d'Europe : dispositifs communautaires et économie ethnique. Le cas des entrepreneurs tunisiens en France**

**Hassen Boubakri**

Les entrepreneurs migrants d'Europe : dispositifs communautaires et économie ethnique. Le cas des entrepreneurs tunisiens en France

Le travail salarié en Europe était, jusqu'à la fin des années 70, la principale forme d'activité des immigrés, le travail indépendant étant considéré comme secondaire. Les activités entrepreneuriales exercées par les immigrés ont ainsi longtemps été considérées comme un pendant marginal et périphérique des migrations internationales. [1] Mais depuis trois à quatre décennies, les grandes villes de l'Europe Occidentale, et particulièrement leurs centres, sont le théâtre d'une présence visible, sans cesse confirmée et renforcée, d'entrepreneurs et de travailleurs indépendants étrangers ou issus de l'immigration. Cette évolution a contribué au renforcement et à la restructuration des groupes migrants les plus impliqués et, à terme, à leur autonomisation. La France, comme les autres pays récepteurs de migrants, a été le théâtre d'une recomposition socio-professionnelle et ethnique des communautés immigrées installées sur son sol. Celle-ci s'est traduite par le renforcement des activités indépendantes et leur ethnisation croissante au sein de nombreux groupes, dont les Tunisiens objet de ce papier. En effet, l'implication des groupes tunisiens immigrés dans le commerce et les activités indépendantes est un phénomène qui s'inscrit dans cette évolution globale ayant également touché, en France, certains groupes migrants marocains, comme les Soussis (originaires de la province marocaine méridionale du Sous), ou algériens comme les Mzabites et les Kabyles. Les Arméniens, les Juifs orientaux, ou les Espagnols ont assez longtemps, avant les Maghrébins, contribué à l'émergence et à la consolidation du travail indépendant et de l'économie ethnique au sein des milieux immigrés ou d'origine immigrée. Ce n'est que beaucoup plus tard, durant les années 80 plus particulièrement, que les Turcs, les réfugiés ou migrants du Sud-Est asiatique, et les Indo-pakistanaïes ont rejoint ce processus. Ils sont à ce titre les derniers acteurs des économies ethniques de France. Les autres pays d'Europe occidentale du Nord, ceux du pourtour méditerranéen (Portugal, Espagne, Italie), mais également ceux du continent nord-américain, ont connu et voient encore ce phénomène se développer. L'entreprise ethnique : cadre

d'épanouissement des ressources communautaires et outils d'expansion de l'emprise des groupes et des réseaux Plusieurs facteurs de natures variées ont contribué à la configuration actuelle des groupes des entrepreneurs maghrébins issus de l'immigration, dont les commerçants forment la majorité. Parmi ces facteurs, retenons :

- l'existence d'une tradition commerçante, parfois séculaire, chez certains groupes ethniques asiatiques ou maghrébins, très localisés dans l'espace des pays d'origine particulièrement [2]

- l'existence de formes de solidarité communautaire fonctionnelles à différents niveaux : autofinancement au sein des groupes ou des communautés, mobilisation des épargnes individuelles pour l'extension de l'appareil économique communautaire, rotation entre les membres du groupe pour la gestion et l'exploitation des établissements, importance de l'emploi familial, clanique ou communautaire...

le renforcement de la présence de communautés immigrées à forte demande en produits, articles et services spécifiques, à caractère ethnique et exotique par rapport au marché du pays d'immigration. Certaines franges de la population d'origine autochtone participent également à cette demande.

Si l'on se réfère au cas des Maghrébins, on peut noter que les plus entreprenants d'entre eux, partis de situations de simples salariés ou de petits commerçants, s'appuyant sur des réseaux familiaux très solidaires et dynamiques, et toujours portés par des réussites commerciales répétées, sont parvenus à mettre en place des tissus d'entreprises et d'affaires commerciales, de services, ou productives, dont les sites se répandent de part et d'autre du champ migratoire trans-méditerranéen, aussi bien en Europe qu'au Maghreb. Ces réseaux se sont développés grâce aux revenus tirés des activités (salariales ou commerciales) en situation migratoire, par leurs promoteurs. Ces migrants, devenus opérateurs et hommes d'affaires, présentent des situations et une typologie très diversifiées retraçant chacune des itinéraires individuels ou familiaux riches en pratiques et en stratégies de groupes. Les entrepreneurs rencontrés lors des enquêtes gardent le statut légal et réglementaire de migrants résidents dans les pays d'accueil (carte de séjour, couverture sociale, régime fiscal) sont des migrants ordinaires. Mais pour parvenir à gérer et à superviser convenablement le réseau d'entreprises qu'ils contrôlent aussi bien au Nord qu'au Sud de la Méditerranée, ils développent des pratiques circulatoires très complexes faites de séjours et de voyages répétés et intermittents entre les sites de leur activité. Ils sont de ce fait opérateurs des deux rives. Le dispositif entrepreneurial des migrants tunisiens Les entrepreneurs tunisiens sur lesquels nous avons travaillé appartiennent pour la plupart à deux

groupes commerçants originaires du Sud-Est tunisien, dont la tradition migratoire est doublée d'une tradition commerçante. Il s'agit des Jerbiens [3] et des Ghoumrassen [4]. Ces groupes, comme d'autres groupes ethniques de la même région, ont toujours déployé leurs activités en dehors de la région d'origine, au départ comme à la fin de leur " périple " migratoire. Chacun des groupes avait sa tradition commerçante et exploitait des spécialités que ses membres avaient exercées déjà en Tunisie, puis en Algérie. Les Ghoumrassen sont fabricants de pâtisseries orientales (pâtisserie au miel et beignets), alors que les Jerbiens sont des épiciers. Une fois installés en France dès les années 60 et 70, et dans un premier temps, les Ghoumrassen ont intégré la restauration à la pâtisserie, alors que les Jerbiens ont opté pour la distribution alimentaire moderne adaptée à l'évolution du secteur et à la demande de la clientèle autochtone (rayonnage, libre service, etc.). La diversification des branches d'activités (restauration rapide, boucherie, boulangerie, commerce de gros, tissus et prêt à porter, bazars, agences de voyage...) ou, rarement, l'abandon des spécialités traditionnelles, sont intervenus plus tard (à partir de la deuxième moitié des années 80 surtout). L'organisation professionnelle et sociale des groupes migrants tunisiens impliqués dans l'entrepreneuriat et l'économie ethnique aussi bien en France qu'en Tunisie illustre parfaitement selon nous le fonctionnement en réseaux de ces groupes. Les réseaux sont à la fois ethniques (tribaux, segmentaires, claniques), matrimoniaux, ou professionnels (des corps de métiers qui contrôlent les établissements). La solidarité communautaire est la clef de voûte de l'organisation sociale des réseaux. Elle se manifeste bien dans les structures d'accueil et d'intégration des membres appartenant au groupe par l'intermédiaire du tissu de parentés et de commerce dans les espaces d'immigration. Deux formes fondamentales d'organisation avaient été mises en œuvre :

- la diffusion spatiale des migrants et des réseaux d'entreprises et d'activités sur l'étendue du champ migratoire historique traversé par ces acteurs durant leur long itinéraire : Tunisie, Algérie, France.

l'organisation communautaire du montage et des activités des réseaux. Les temps du redéploiement spatial : un processus migratoire étalé sur plusieurs décennies On peut distinguer quatre temps dans le " périple " migratoire des entrepreneurs tunisiens de France :

Dans un premier temps, en Tunisie avant le départ à l'étranger, durant grosso modo la première moitié du XXème siècle, les établissements étaient déployés dans la plupart des villes tunisiennes [5]. Ce temps s'est prolongé parallèlement aux étapes suivantes.

Dans un deuxième temps, entamé pendant la période de l'entre-deux

guerres, les membres des groupes " jerbiens " et " ghoumrassen " ont opéré un redéploiement géographique consistant vers l'Algérie, où plus d'une centaine de commerçants, organisés très souvent en réseaux familiaux ou, plus largement tribaux, ont mis en place, dans pratiquement toutes les grandes et moyennes villes algériennes, un tissu de commerces alimentaires ou autres (pâtisseries orientales, épiceries, commerces de gros, stations services, quincailleries...), exploités en association entre les membres des groupes en question. Ce redéploiement géographique a été facilité par une certaine forme de continuité politique, à savoir le statut colonial auquel étaient soumises l'Algérie et la Tunisie.

Le troisième temps a été entamé lors de la restructuration de la politique économique algérienne vers la fin des années 60 et durant la première moitié des années 70 (étatisation de l'économie, rigidité des législations économiques, contrôle étatique sur le commerce et les prix...). Cette restructuration a abouti à un deuxième transfert massif des deux groupes vers la France. Les fonds tirés des plus-values réalisées sur les activités commerciales en Algérie, ou tirés de la vente des établissements algériens, ont été transférés en France très souvent par les circuits parallèles. Ils ont servi à financer l'achat de fonds de commerce qui constitueront les noyaux des futurs réseaux commerciaux et d'affaires montés par les membres des deux groupes. Signalons enfin que, parallèlement, du côté tunisien, les années soixante et la première moitié des années soixante dix ont connu une intensification des départs des émigrés, vers la France en particulier. L'application d'une politique économique dirigiste durant les années soixante n'est pas non plus étrangère, dans ce cas aussi, à l'intensification de ces mouvements. Ces flux ont touché, entre autres, un grand nombre (journaliers, ouvriers ou commerçants) des membres des groupes originaires de Ghoumrassen, de Jerba ou encore de Matamta [6]. Une partie d'entre eux seront à l'origine du montage des appareils commerçants communautaires ou y seront intégrés.

Le quatrième temps enfin consiste au retour à un ancrage territorial national (donc en Tunisie) par la mise en place de tissus d'activités (établissements, sociétés, associations, alliances...) dans le Sud-Est de la Tunisie et dans la capitale Tunis, tout en maintenant parallèlement, et souvent, les tissus opérationnels dans le pays d'immigration. Nous appelons " réseaux transnationaux " l'ensemble de ce dispositif. De l'" éthique " communautaire à la rationalité économique Deux paramètres nous semblent être décisifs dans le montage, l'exploitation et la gestion de ces dispositifs socio-économiques : d'un côté l'importance de la confiance mutuelle et de la parole donnée, et de l'autre les règles éthiques régissant la gestion du patrimoine commun. C'est probablement à ce niveau là que l'on pourrait déceler l'importance des

liens communautaires et claniques dans le partage immédiat, ou parfois indirect ou décalé dans le temps, des avantages tirés de l'exploitation des activités. Quand la gestion commune du patrimoine devient complexe en raison surtout de la multitude des points d'ancrage et de celle des établissements, on relève une tendance de plus en plus affirmée à l'autonomisation des membres des groupes qui se voient chacun chargé de gérer individuellement des établissements ou des activités mises en place au départ dans le cadre des associations. Ce type d'évolution n'empêche pas ces opérateurs de s'associer de nouveau à des membres de leur groupe, ou à d'autres de l'extérieur, pour le montage de nouvelles opérations de dimensions généralement plus grandes que les précédentes (services à haute valeur ajoutée, activités industrielles, agriculture intensive...). Les réseaux que nous avons observés gardent souvent à leur tête, mais de façon informelle tout en étant effective, des personnes références, une sorte de " parrains " qui veillent au respect des règles de fonctionnement des patrimoines communs, au processus de partage des parts lors des successions ou de l'héritage, comme ils exercent leur autorité morale dans le règlement des conflits et des litiges entre les membres du groupe. Ceci dit, il est de nombreuses circonstances où la référence communautaire n'est plus valide, les instances judiciaires prenant la relève dans les verdicts, surtout dans les affaires liées aux partages et aux successions. Les logiques communautaires semblent toutefois toujours jouer pour éviter la " dispersion " ou la " perte " du patrimoine commun. En effet, les alliances matrimoniales au sein des clans semblent une pratique assez courante au sein des groupes entrepreneurs issus du Sud tunisien. Du coup, les membres du groupe se retrouvent liés par un enchevêtrement d'intérêts " communs " dont les sources se situent au niveau des liens de parenté directe, des liens matrimoniaux et au niveau de l'association dans les établissements ou les activités. Les exemples sont nombreux et variés, mais nous nous limitons ici à un cas, qui, bien que théorique, reprend précisément les situations vécues. A et B sont cousins. Ils sont associés dans un établissement à Paris. L'un des fils de B (Bc) se marie à l'une des filles de A (Ad). A et B investissent dans l'acquisition d'un nouvel établissement parisien qui serait exploité par le couple Bc-Ad. Une deuxième fille de A, restée en Tunisie, se marie au fils de C, oncle maternel de A et commerçant à Marseille. Le nouveau marié (Ce) sera rejoint par sa nouvelle femme à Marseille. Etant donné que C a d'autres enfants et que les revenus tirés de son établissement marseillais reviennent à l'ensemble du ménage, il investira en commun avec A dans la création d'une commerce " d'articles de Parsis " (Bazar) à Marseille. Le jeune couple aura le fonds du nouveau commerce à son nom le jour où il aura remboursé, sans frais évidemment, le capital

prêté par les parents. Mais étant donné par ailleurs que A, dont la femme et les enfants sont restés à Ghomrassen, a un fils (Af) qui ne réussit pas bien ses études, il s'associera quelques années plus tard à son oncle C pour la création, dans un quartier aisée de Tunis, d'une boulangerie-pâtisserie " dernier cri ". Af sera propriétaire du fonds sur le papier, mais ne sera qu'associé dans les faits. Il recevra de ce fait le tiers des bénéfices tant qu'il gère directement l'établissement. S'il veut devenir associé (au tiers par exemple) dans le fonds, il devra rembourser le tiers du capital initial investi aux propriétaires réels (A et C), ou bien la moitié, s'il veut être associé à la moitié...etc. Pour A et C, les revenus tirés de l'établissement tunisois, comme ceux tirés des activités exercées en France, serviront d'abord à conforter plus tard leur retraite, mais également peuvent servir à multiplier les opérations d'extension du dispositif économique communautaire au profit de leurs descendants et alliés ou plus largement au profit de leur groupe. Nous pensons que le paramètre ethnique ne joue pas obligatoirement dans tous les cas, dans la mesure où la solidarité communautaire et la prise en charge collective pourraient manquer à tout membre du clan ou du groupe qui aurait failli au respect des règles éthiques. A contrario, nous avons relevé qu'il arrive que des personnes étrangères au " cercle ethnique " aient pu, dans de rares cas il est vrai, rejoindre certaines composantes des réseaux communautaires. Toutefois, la durée de ce type d'association n'a pas été, dans quelques cas, assez longue dans la mesure où certaines n'ont pu résister à l'usure du temps ou parfois aux logiques sous-jacentes des partenaires respectifs. Le groupe applique également sa rigueur vis à vis de ses membres. S'il arrive qu'il mette à l'écart, pour plus ou moins longtemps, l'un de ses membres ayant failli aux règles communes, cette sanction ne se répercute pas sur l'ensemble du clan ou de la famille proche de la personne en question. L'association, clef de voûte du montage des dispositifs économiques Ce type d'organisation traduit la complexité des stratégies entrepreneuriales et commerciales des groupes concernés mais également le soucis d'efficacité et de rentabilité qu'ils recherchent pour l'élargissement et le renforcement des appareils commerçants qu'ils contrôlent. L'association se décompose ainsi :

L'association " libre ", où, souvent, un des membres du groupe prend en charge, sans être actionnaire, un établissement en compagnie ou en remplacement du propriétaire du fonds, c'est à dire sans prise de parts dans le capital. Dans ce cas, l'associé libre l'est par sa présence et sa gestion quotidienne et par son effort physique dans l'établissement. Il est associé aux bénéfices au long de cette période, mais n'a plus aucun droit dès qu'il quitte l'établissement, pour des vacances par exemple. Cette forme d'association est en fait un moyen

pour ouvrir la voie à l'accès total des membres les plus jeunes du groupe au statut de patron, et pour tester leur efficacité et leur honnêteté. C'est pour ces raisons qu'elle dure quelques temps avant d'aboutir à l'étape suivante :

L'association au fonds de commerce, qui est la forme d'intégration la plus répandue des membres des groupes commerçants aux activités communautaires et d'élargissement et de renforcement du tissu d'entreprises et d'établissements que contrôlent les groupes. Deux tiers des établissements sont exploités par des associations montées au sein de la famille restreinte (entre pères et fils, ou entre frères) ou large (entre agnats et cognats), ou encore entre familles alliées [7]. Elle constitue encore de nos jours le mode dominant de fonctionnement de l'appareil commerçant exploité par les principaux groupes commerçants du Sud-Est tunisien en France. La continuité de cette forme d'exploitation des établissements est à l'origine d'une deuxième génération d'entreprises et d'actions d'investissement dont les capitaux proviennent pour l'essentiel des bénéfices tirés des appareils commerçants initiaux de la première vague, et les acteurs sont les descendants et les proches des commerçants de la première génération implantés en France depuis les années 60 et 70. Généralement, chacun des associés participe par l'apport d'une part du capital égale à l'apport de l'autre (ou des autres) associé(s). L'exploitation directe et la présence dans les établissements se font également de façon équitable, comme le partage des bénéfices. Il arrive même qu'un des associés, n'ayant pu apporter sa part entière du capital dès le départ, ne soit considéré comme pleinement associé qu'une fois versé le reliquat ; il ne perçoit, jusque là, qu'une partie de des bénéfices qui aurait dû lui revenir s'il avait été associé à part entière dès le départ, l'autre partie étant reversée sur sa part du capital pour rembourser le débit initial. Ceci démontre encore une fois le souci communautaire d'intégrer " par facilités " un maximum des membres des groupes à l'appareil commerçant.

L'association peut également être par " commandite ", à savoir la participation d'un associé ou plus au montage financier sans participation directe à l'exploitation ou à la gestion de l'entreprise. Ce qui équivaut grosso modo aux types de sociétés par actions. Dans ce cas, les associés chargés de l'exploitation directe des établissements bénéficient d'un salaire conséquent ou d'une part supplémentaire dans les bénéfices réalisés. Signalons toutefois que, sur le plan juridique et réglementaire, ces sociétés sont déclarées comme SARL, ou société individuelle, et qu'un seul associé est déclaré propriétaire du fonds. Notons que cette forme d'investissement représente actuellement l'un des outils majeurs de la mise en place des réseaux d'entreprises et d'affaires exploités par les migrants. L'association : un outil privilégié

du renforcement et de l'élargissement des dispositifs communautaires

L'originalité de cette organisation communautaire du travail indépendant et du commerce réside dans le fait qu'elle génère un mode de capitalisation et d'accumulation qui a été à l'origine du montage des réseaux d'entreprises et d'affaires dispersées sur plusieurs sites du champ migratoire. L'association est un moyen d'intégration des membres du groupe au réseau communautaire, mais également un outil d'accumulation du capital par la collaboration et la gestion collective des établissements. L'association est un cadre, une organisation, où chaque commerçant, ne se limite pas à sa propre affaire et à son exploitation individuelle, et seul bénéficiaire des ressources qu'elle lui procure, mais s'allie avec d'autres partenaires pour une participation collective à l'investissement, l'exploitation des établissements et pour un partage des bénéfices. Les membres de la même association peuvent continuer à s'associer pour l'acquisition collective de nouveaux établissements par le réinvestissement des bénéfices tirés des établissements initiaux, ou se séparer pour que chacun d'eux, seul, ou en association avec de nouveaux partenaires qui ne font pas partie de l'ancien noyau d'associés, crée un (ou plus) nouvel établissement(s) qui contribuera au renforcement du tissu d'activités et d'établissements exploités par le groupe. Le réinvestissement des bénéfices et le partage des parts est l'outil le plus courant et le plus ingénieux qui a permis la mise en place d'un appareil commercial initial dense, classique au départ, puis la diversification et la naissance d'un tissu d'activités et d'entreprises bien articulées avec les secteurs économiques et les branches d'activités modernes ou en pointe en matière d'innovation et d'adaptation au marché. Emergence et consolidation des réseaux transnationaux Les réseaux, commerciaux et ethniques à la fois, animés principalement, mais pas uniquement, par les deux groupes, ont été à l'origine d'une accumulation mercantile qui a permis, dans un premier temps, d'élargir et de renforcer les appareils commerciaux en France. Dans un deuxième temps, un nouveau redéploiement géographique s'est opéré vers la Tunisie par le réinvestissement des remises tirées des activités en France et qui s'est traduit par l'émergence de l'entrepreneuriat des migrants dans leur pays d'origine. Le maintien de tissus d'établissements et d'activités en France sert très souvent de base arrière financière et parfois même de source de fonds de roulement pour soutenir les activités et les entreprises de Tunisie. Le bâtiment, l'artisanat, les industries manufacturières, l'import-export, le commerce et les services sont les principaux secteurs bénéficiaires de cet entrepreneuriat. A côté du tissu économique et des activités exploitées par les entrepreneurs tunisiens résidents d'un côté, et par les étrangers de l'autre, est né un



tissu d'entreprises dont les promoteurs sont des émigrés en Europe, et en France en particulier. 5659 projets d'entreprises créés par des émigrés ont été agréés en Tunisie durant la période 1975 à 1990 [8].

De la petite affaire aux groupes tentaculaires Le tissu actuel d'entreprises est composé de deux types de structures :

- des petites affaires dans des secteurs traditionnels comme le commerce ou les services exploités par une seule personne ou une association de personnes. Il s'agit généralement de personnes ayant peu de moyens financiers, sans grande tradition commerçante ou entrepreneuriale, qui se limitent à l'exploitation d'un ou deux établissements. Si elles ont investi en Tunisie, c'est n'est que pour garantir une source supplémentaire de revenus dans le pays (ou la région) natal(e), en cas de chute des ressources tirées de l'établissement de France, ou à la retraite.

- des groupes d'entreprises et d'affaires dont la taille, le nombre et l'activité sont très variés, exploités, comme nous l'avons présenté plus haut dans ce papier, par des groupes d'acteurs liés entre eux par des investissements en commun où chacun des partenaires peut avoir un deuxième réseau d'entreprises ou d'affaires indépendantes de celles appartenant au groupe initial (ou central). Il s'agit en fait de réseaux ou de groupes nés de concentrations verticales ou horizontales d'entreprises et d'établissements contrôlés par les grandes familles originaires de Ghoumrassen ou de Jerba. Les concentrations horizontales concernent en particulier les branches du commerce alimentaire classique comme les restaurants-pâtisseries et la boulangerie pour les Ghoumrassen, ou l'alimentation générale et les " cours des halles " pour les Jerbiens. Dans ces cas, nous assistons à la naissance et à la multiplication d'établissements dans le même quartier qui attire une clientèle variée. Citons à titre d'exemple le quartier latin, celui de Barbès-Pigalle, de Strasbourg Saint-Denis à Paris, ou encore le quartier Belsunce à Marseille. Les concentrations verticales ont été repérées à Paris dans deux branches. L'alimentation générale et la fripe où les promoteurs contrôlent la fabrication, l'import, le conditionnement et la distribution de gros, de demi gros et de détail de produits orientaux et d'épices pour l'un, de la fripe pour l'autre. Plusieurs facteurs expliquent la diversification des branches d'activités dans lesquelles investissent les groupes commerçants aussi bien en France qu'en Tunisie, séparément ou simultanément. On peut citer entre autre :

- L'évolution des groupes et le renforcement de leurs réseaux commerciaux.

L'arrivée d'une deuxième et même d'une troisième génération, plus instruites et mieux formées, à l'âge adulte et sa prédisposition à la prise en charge des affaires familiales en remplacement de la première

génération arrivée à l'âge de la retraite et du troisième âge.

L'évolution du contexte économique et la libéralisation tout azimut que connaît l'économie tunisienne en particulier dans le cas des établissements et des groupes implantés dans ce pays. Ceci explique la configuration actuelle des réseaux tenus et exploités par les Ghoumrassen et les Jerbiens organisés sous forme de groupes industriels, commerciaux, immobiliers et agricoles, séparément ou sous forme de combinaisons très complexes selon les opportunités, les contextes et les sites d'activité. Les modes d'implantation des points des réseaux sont très variés. Ainsi, les sites d'implantation peuvent se limiter à un pays, une région, voire même une ville : Marseille, Paris, Lyon ou l'Ile de France. En Tunisie, Tunis, Jerba, Tataouine ou le Sud se distinguent nettement. La plupart des réseaux ont toutefois une dimension trans-méditerranéenne dans la mesure où les mêmes promoteurs exploitent plusieurs affaires et activités en même temps dont les sites se retrouvent de part et d'autre de la Méditerranée et parfois même au-delà [9]. Logiques communautaires et insertion économique au sein de certains groupes migrants d'Europe occidentale Comme nous l'avons signalé précédemment, les principaux indicateurs des logiques communautaires et des dynamiques de groupes signalés chez les Tunisiens sont relevés également auprès d'autres groupes migrants entrepreneurs sur la scène européenne. Les entrepreneurs Asiatiques Aux Pays-Bas, au sein des Surinamais, les Hindoustanis (descendants d'Asiatiques), contrôlant 40% des entreprises surinamaises d'Amsterdam, s'appuient sur un réseau familial mettant à leur disposition une main d'œuvre communautaire bon marché, docile et dévouée [10]. Les structures sociales patriarcales qui organisent les communautés des Surinamais d'origine hindoustani et chinoise amplifient encore cet avantage, la famille entière prenant en charge les établissements. Les pratiques sont différentes auprès des Surinamais d'origine créole qui, n'ayant pas le même sens de la hiérarchie que les autres Surinamais, fonctionnent plutôt selon un mode individualiste. Grâce à leurs traditions entrepreneuriales et commerciales, les Surinamais Hindoustanis et Chinois considèrent que le travail indépendant est un outil de promotion sociale et d'intégration dans la société d'accueil. Les Créoles s'investissent plutôt dans l'instruction, la formation et les diplômes pour atteindre ces mêmes objectifs. En Grande Bretagne, quatre types d'entreprises exploitées, en majorité, par des Asiatiques sont à distinguer :

- Les entreprises quasi-exclusivement ethniques, confinées dans des quartiers à dominante ethnique, s'adressant à une clientèle majoritairement communautaire.

Les entreprises localisées dans des quartiers résidentiels à prédominance blanche, ou dans des villes petites ou moyennes en

dehors des grandes concentrations urbaines. Les Asiatiques sont ici sur-représentés dans les entreprises locales si l'on prend en considération leur pourcentage par rapport la population totale résidente. La branche d'activité investie par les Asiatiques explique leur importance numérique. La revente de produits de consommation de masse à faible marge bénéficiaire (tabac, journaux, confiserie) retient la majorité des Asiatiques. A Londres, ceux-ci forment 80 % des membres de la National Fédération of Retailers Newsagents (Fédération Nationale des Revendeurs de Journaux) [11]. S'agissant d'une reproduction horizontale d'activités traditionnelles de second ordre, les asiatiques sont sur-représentés dans cette branche. Pour rentabiliser leurs affaires, ils font en moyenne beaucoup plus d'heures de travail par jour, se soumettant ainsi à un niveau élevé d'auto-exploitation [12].

Les entreprises, de niveau supérieur, comme la vente en gros, dont le rayon d'approvisionnement se situe à l'échelle régionale, voire même nationale. Si elles servent un réseau de distribution de détail principalement communautaire, elles étendent également leur approvisionnement vers d'autres clientèles.

Les entreprises en relation avec l'étranger dans des secteurs productifs à faible technologie comme l'industrie du vêtement, du textile et les branches voisines. Dans ce contexte, la chaîne productive et de distribution est contrôlée, en amont et aux niveaux intermédiaires, par les Asiatiques qui sont les exploitants directs, mais se retrouvent également comme intermédiaires avec les marchés internationaux. Il arrive même qu'au dernier maillon de la chaîne (les regroupements à l'étranger) nous retrouvions des négociants issus de la même communauté. Certains chercheurs considèrent que les entrepreneurs asiatiques de l'industrie de la confection ont été le moteur de la relance dans ce secteur d'activité fortement affectée par les importations provenant du Tiers-Monde, prouvant ainsi leur capacité à transformer le déclin en reprise [13]. Les ressources ethniques ont constitué dans ce contexte un apport décisif pour réaliser ces performances, même si certaines pratiques, comme l'exploitation de la force de travail familiale et communautaire et le népotisme ne sont pas étrangères aux performances réalisées [14]. Par l'une des mutations les plus déterminantes, un bon nombre d'entreprises asiatiques ont su échapper à l'enclos spatio-commercial, à savoir des clientèles communautaires dans des quartiers fortement ethnisés. Elles conquièrent progressivement des marchés, des secteurs et des clientèles plus diversifiés en terme de pouvoir d'achat, de variété sectorielle et de marges bénéficiaires. Les Chinois d'Europe, même s'ils ne représentent qu'un fragment d'une diaspora comptant 30 à 40 millions de personnes implantées dans plus de 130 pays à

travers le monde [15], constitue un pôle majeur de l'économie diasporique internationale. En effet, les entreprises chinoises jouent un rôle central dans l'organisation et la structuration de la communauté. Le pôle entrepreneurial est le pivot du fonctionnement de la communauté. Cette structure s'appuie sur un ensemble de relations préférentielles qui unissent les individus, les ménages et les entreprises dans une chaîne entrepreneuriale comprenant la production, la distribution, la consommation, l'emploi et le financement. A l'échelle internationale, les tissus d'entreprises chinoises éparpillés aux quatre coins des espaces d'immigration des ethnies chinoises organisent et structurent des réseaux diasporiques dont les dispositifs européens et même nord-américains ne sont que des maillons. Sans parler des puissantes bases arrières que constituent la Chine continentale, Taiwan, Hongkong, Singapour, Indonésie, Thaïlande, Vietnam... Cette organisation assure aussi bien le renforcement des dispositifs locaux que les relations d'échanges, d'investissements et de transactions à l'échelle transnationale. L'économie diasporique à ses différents niveaux et dans ses différents sites est ainsi sans cesse renforcée et diversifiée. L'un des traits les plus déterminants de l'évolution de ce dispositif est l'autonomie progressive construite vis-à-vis de l'environnement économique local. Cette autonomisation au niveau de chacun des pays européens d'immigration s'accompagne d'évolutions et de fonctionnements " standards " que nous retrouvons auprès de quasi l'ensemble des groupes chinois. C'est notamment le cas à Paris où l'appareil économique contrôlé par les Chinois est devenu tellement diversifié et hiérarchisé qu'il est désormais capable de répondre aux besoins aussi bien de la communauté chinoise locale (pour les biens et services, toute origine confondue), que de ceux de la clientèle autochtone en biens et services d'origine chinoise ou à la rigueur asiatique. " Les relations d'offre adressées au système économique général augmentent, (alors que) les relations de demande diminuent " [16]. Pour cette raison nous retrouvons deux types de dispositifs servant deux types de marchés, coiffés par un troisième maillon à fonction d'encadrement, d'orientation et de conseil :

Le dispositif servant l'environnement extra-communautaire, basé sur l'exotique, orienté vers la clientèle majoritairement autochtone. Le secteur de la restauration en est le porte drapeau. Si 1/6 des restaurants parisiens sont chinois, les 9/10 de ces restaurants s'adressent aux autochtones. En 5 ans, de 1985 à 1990, leur nombre s'est accru d'un tiers passant de 645 à 863 [17]. D'autres branches, comme la préparation des plats cuisinés, la distribution des produits exotiques alimentaires et non alimentaires, la maroquinerie de gros destinée aux détaillants non chinois et dont la marchandise provient en

partie de la production à domicile, et dans une moindre mesure la confection, contribuent à élargir le champ de l'entrepreneuriat chinois et démontrent une diversification sans cesse accrue. Si la petite entreprise continue de dominer, les études relèvent la multiplication des groupes d'entreprises, fruits de concentrations verticales et/ou horizontales (chaînes de distribution alimentaire, associations de petits entrepreneurs, groupes holdings) [18]. Des réseaux de partenaires chinois, mais également d'autochtones, implantés aussi bien à Paris que dans d'autres pays européens traitent dans le cadre de ce dispositif. La diversification et la concentration pouvant aller jusqu'à la pénétration du marché de distribution traditionnelle française. Le dispositif intra-communautaire quant à lui, met à la disposition de la colonie asiatique (de l'ordre de 200.000 personnes au début des années 90) les biens et services aussi bien spécifiques que traditionnelles dont elle aurait besoin. Les entrepreneurs turcs La Turquie comptait 2 850.000 émigrés à l'étranger au début des années 90, dont 2,7 millions en Europe. L'Allemagne en comptait presque les deux tiers. Les communautés turques sont très hétérogènes quant à l'origine ethnique, au culte, à l'origine régionale et sociale et au statut de ses membres et groupes dans l'immigration. L'importance numérique de ces communautés en fait un vaste marché potentiel dans lequel se sont " précipités " les entrepreneurs communautaires pour investir de nombreux secteurs de l'activité économique et des échanges dans les pays de résidence de ces communautés en Europe. Le groupe des travailleurs indépendants et des entrepreneurs turcs issus de l'immigration en Europe a été estimé à 50.000 personnes environ vers le début des années 90. La connexion de plusieurs pôles ou dispositifs entrepreneuriaux dynamiques et conquérants est à l'origine du développement d'un système économique diasporique turc couvrant l'ensemble de l'Europe, s'étendant à l'Asie mineure et centrale, et tout récemment même à l'Amérique et à l'Australie. Nous citons parmi ces dispositifs [19] :

Le réseau d'entreprises et d'opérateurs productifs et négociants implantés en territoire turc qui offrent des biens et des services à partir de la Turquie, même s'ils sont préalablement importés d'autres aires culturelles que l'Europe. Le pôle des Turcs issus de l'immigration commercialisent en Europe les produits et les services importés de Turquie ou d'Orient au sens le plus large, ou des biens et des services turcs produits en Europe. Ils exportent également vers la Turquie et toute l'aire péri-turque ces produits fabriqués en Europe. Ces négociants et entrepreneurs tiennent par conséquent des sites et des rôles déterminants dans les transactions et les échanges contrôlés par la diaspora turque. Les marchés où sont écoulés ces biens et services sont également variés. Il est possible de distinguer [20] :

Les entreprises destinées à satisfaire le marché communautaire turc (alimentation générale, boulangeries, boucheries rituelles, cafés, snacks, restaurants, agences de voyage, auto-écoles, magasins de vidéo, cabinets comptables, juridiques...).

Les entreprises orientées vers la clientèle autochtone à la recherche de l'exotisme et de la diversification de sa consommation courante.

Les entreprises traditionnelles s'adressant aussi bien à la clientèle communautaire qu'autochtone.

La circulation migratoire des Turcs à l'intérieur de l'Europe ou entre l'Europe et la Turquie d'un côté, et le transferts des marchandises écoulées par les différents dispositifs ci-dessus cités de l'autre, mobilisent une puissante logistique de moyens de transport composée de centaines d'autocars, 5.000 camions, une flotte maritime substantielle, une centaines d'avions de lignes, sans parler du nombre impressionnant de véhicules particuliers au service de cette circulation [21]. Ces moyens logistiques sont entretenus par un tissu d'entreprises souvent turques, de tailles et dans des secteurs variées. C'est un versant supplémentaire de la richesse et de la solidité de l'appareil économique turc d'Europe. Le tissu économique ne doit pas nous faire oublier l'importance des télécommunications et des médias dont la logistique et les produits pénètrent les différentes catégories et communautés d'origine turque résidentes en Europe. Les médias particulièrement (journaux, télévisions turques par satellite, magasins de vidéo..) entretiennent une culture communautaire et l'affirmation d'une conscience nationale turque favorisée par la présence d'un réseau consulaire gouvernemental dense dans les pays d'immigration. Pour mieux cerner le fonctionnement de l'économie turque opérationnelle en milieu immigré, nous nous limiterons à quelques traits significatifs de ce secteur en Allemagne. Les trois quarts des entrepreneurs turcs d'Europe sont concentrés en Allemagne. Ce pays comptait, au début des années 90, 40.000 indépendants et entrepreneurs turcs employant 150.000 personnes. N'oublions pas que l'économie communautaire turque d'Allemagne a profité d'une part, de l'importante colonie turque immigrée qui était déjà de l'ordre de 1,5 millions de personnes en 1980, et 1,9 million en 1994 [22] - elle constitue un vaste marché de consommation communautaire au sein du marché allemand ; et d'autre part de la taille du marché de consommation autochtone allemand, et surtout, comme dans d'autres pays occidentaux, de l'émergence de nouveaux modes de consommation et de recherche de l'exotisme, particulièrement au sein des jeunes générations. 37,8% des entreprises turques opèrent dans l'alimentation, 17,5 % dans la restauration et la restauration rapide, et 8,5 % dans chacune des trois branches suivantes : import-export,

ateliers de tailleurs, agences de voyages. Les Turcs ont investi 55 professions [23]. Si, jusque là, la majorité des entreprises sont de petite taille, exercent dans les branches de l'alimentation générale et de la restauration, et sont exploitées pour la plupart par une main d'œuvre familiale, les tendances récentes affichent une diversification croissante de la taille et des secteurs d'exploitation de ces entreprises. A Berlin par exemple [24], le tissu d'entreprises turques s'est ouvert en s'élargissant, après le commerce alimentaire, aux agences de voyage, au transport aérien et aux charters, à l'import-export de produits de consommation (alimentation) et culturel (musique et vidéo). Ont suivi ultérieurement les branches suivantes : cafés restaurants, restauration rapide, salles de jeux, réparation et retouche des vêtements...etc. L'avènement du commerce de gros aboutira à des opérations de concentrations horizontales ou verticales dans l'alimentation générale, la restauration et les loisirs (cafés, casinos...). Si la boucherie rituelle musulmane est intégrée par certains groupes, ceux-ci mettent en place de puissants centres commerciaux islamiques. En fait la multitude des groupes islamiques, dont les idéologies, les objectifs et les soutiens communautaires et même internationaux sont différents, a provoqué une multiplication des dispositifs commerciaux rivaux et concurrents, chacun étant soutenu par l'un de ces groupes. Il est certain que les nouvelles dimensions et règles de fonctionnement des champs dans lesquels opèrent ces opérateurs migrants ne peuvent que les contraindre à rectifier leurs stratégies entrepreneuriales, adapter ou même parfois diluer quelques obligations qui régissent les relations internes à leurs groupes. L'ouverture des économies nationales et internationales, la multiplication des intervenants et des acteurs, l'intensification des formes de la mobilité entre les différents pôles du champ migratoire sont autant de facteurs qui agiront en profondeur sur les modes d'organisation des groupes analysés et sur leur manière d'investir les territoires et les activités à l'échelle transnationale.

Professeur à l'Université du Centre (Département de Géographie), à Sousse (Tunisie), chercheur à l'Institut de Recherche sur le Maghreb Contemporain (IRMC) à Tunis, et membre du laboratoire de recherche CNRS Migrinter-Tide à l'Université de Poitiers et Bordeaux III (France).

---

[1] Ce papier présente une partie des résultats d'une recherche réalisée auprès de migrants tunisiens qui s'étaient inscrits dans des démarches à caractère entrepreneuriale : association dans la création d'établissements commerciaux, investissement dans des activités de

services et/ou de production, développement de relations destinées à épauler les dispositifs d'affaires mis en place aussi bien en Tunisie qu'en France. Les terrains d'approches et d'enquêtes se retrouvent dans les deux pays. Les personnes interrogées l'ont été dans les deux pays dans la mesure où, souvent, chacune d'elles forme la " tête " des réseaux actifs dans ces deux pays, certains s'étendant même en plus à l'Algérie. Etant donnée cette position, ces personnes étaient à même de nous informer sur leurs partenaires au sein de ces réseaux (généralement des membres du clan ou du groupe), les étapes de montage des dispositifs, leur mode d'exploitation et de gestion, les processus de capitalisation à l'origine de la mise en place des dispositifs et/ou qui ont permis leurs extensions. Ayant travaillé aux deux bouts de la chaîne, nous avons assez souvent " contrôlé " l'autre versant des réseaux pour vérifier les informations recueillies en amont. Ceci nous a permis également d'observer les pratiques et les cheminements des membres des groupes impliqués dans une intense mobilité entre les différents supports des réseaux dispersés sur de nombreux sites dans les trois pays. Cette mobilité n'est pas uniquement cantonnée dans une logique économique (exploitation et gestion des établissements et des activités) mais revêt également un caractère de promotion sociale et d'entretien des relations sociales au sein du groupe dont de nombreux ménages sont implantés en France, par exemple, mais également entre l'ensemble de ce même groupe de " l'extérieur " et le reste de la communauté demeurée dans la région ou le pays de départ.

[2] Cf. les exemples donnés précédemment.

[3] Originaires de l'île de Jerba, dans le Sud-est tunisien.

[4] Originaire de la région et de la petite ville du même nom au Nord-ouest de Tataouine dans le Sud-est de la Tunisie.

[5] Stablo R., Les Djerbiens, Tunis. 1946 ; Boubakri H., " Le petit commerce du Sud-Est tunisien à Paris : espace, fonctionnement social et impact sur les régions natales ", Thèse de doctorat de IIIème cycle, Université de Strasbourg I, 1985, 300 p.

[6] Désigne des populations et une zone située au Sud-ouest de Gabès dans le Sud-est tunisien.

[7] Boubakri H., " Le petit commerce du Sud-Est... ", op. cit.

[8] API, APIA, 1991.



[9] Pour une analyse détaillée des montages de groupes ou de réseaux d'affaires opérés par quelques clans familiaux à l'initiative de quelques uns de leurs membres actifs, cf. Boubakri H., " Migrations, développement et réinsertion dans l'économie libérale Cas de la Tunisie ", in Berriane M., Popp H. (dir.), Migrations internationales entre le Maghreb et l'Europe, série Maghreb-Studien. 10., L.I.S., Verlag Passau, 1998., pp. 127-143.

[10] Penninx R., Schoorl J., van Praag C., The impact of international migration on receiving countries : the case of the Netherlands, NIDI, Report, n° 37, The Hague, 1994, 244 p.

[11] Jones T.P., Mc Evoy D., " Ressources ethniques et égalité des chances : les entreprises indo-pakistanaïses en Grande Bretagne et au Canada ", Revue Européenne des Migrations Internationales, Vol. 8, n°1, 1992.

[12] Ibid.

[13] Werbner P., " From Rags to Riches : Manchester Pakistanis entrepreneurship in Manchester ", Migration, n° 8, 1990, p. 7-41.

[14] Ibid.

[15] Ma Mung E., " Dispositif économique et ressources spatiales : éléments d'une économie de diapora ", Revue Européenne des Migrations Internationales, Vol. 8, n°3, 1992.

[16] Ibid.

[17] Ibid.

[18] Ibid.

[19] Migrinter (URA 1145, CNRS), Stratégies d'investissement et redéploiement spatial des émigrés dans quatre pays d'origine : Maroc, Tunisie, Turquie, Sénégal, Tome I et II, Poitiers. Migrinter, 1993.

[20] Ma Mung E., Simon G., Commerçants maghrébins et asiatiques en France, Paris, Ed. Masson, 1990.

[21] De Tappia. S., " L'émigration turque : circulation migratoire et diasporas ", in Bruneau M. (dir.), Diasporas, Montpellier, Ed. Reclus, 1995.

[22] Conseil de l'Europe, Evolution démographique récente en Europe, Ed. du Conseil de l'Europe, 1995.

[23] SEN F. 1991-92.

[24] Wilpert C., Gitmez A., " La microsociété des Turcs à Berlin ", Revue Européenne des Migrations Internationales, Vol. 3, n° 1-2, 1987.