
SOUS LA DIRECTION DE
Sylvie Daviet

L'entrepreneuriat transméditerranéen

Les nouvelles stratégies d'internationalisation



Au tournant des années 2010, dans une Méditerranée traversée par l'onde de choc de la crise économique et des « printemps arabes », l'entrepreneuriat transméditerranéen tend à structurer un écosystème relationnel. Tels des argonautes, les entrepreneurs en rédigent la nouvelle Odyssée. Mais au-delà d'une vision Nord-Sud classique, il faut désormais prendre en compte les espaces économiques circulatoires et les dynamiques Sud-Sud, car les horizons de l'entrepreneuriat se diversifient. Les recompositions qui s'opèrent sous nos yeux font ainsi du Maghreb un espace relais entre l'Europe et l'Afrique.

Cet ouvrage s'intéresse ainsi aux nouvelles stratégies d'internationalisation des entreprises à partir des régions riveraines de la Méditerranée et tout particulièrement dans une dimension Maghreb/Europe. Firms-réseau, diasporas économiques et systèmes productifs transnationaux font de la Méditerranée une interface active, tenant du hub plus que de l'espace intégré.

Sylvie Daviet, professeur de géographie à Aix-Marseille Université, est membre du laboratoire TELEMME (UMR 7303), unité du CNRS et de l'université au sein de la Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, à Aix-en-Provence. Entre 2010 et 2012, elle a coordonné un programme de recherche dédié à l'entrepreneuriat transméditerranéen, au sein de l'Institut de Recherche du Maghreb Contemporain (USR 3077), basé à Tunis. Cet ouvrage est issu de ce programme.

Ont contribué à cet ouvrage : Angela ALAIMO, Mohamed BEN ATTOU, Nadia BENALOUACHE, Hassan BOUBAKRI, Moussa BOUKRIF, Françoise CHAMOZZI, Michele COLETTI, Sylvie DAVIET, Stéphane DE TAPIA, Pierre-Noël DENIEUIL, André DONZEL, Sonia EL AMDOUNI, Pascale FROMENT, Éric GOBE, Alexandre GRONDEAU, Lamia JAÏDANE-MAZIGH, Mourad KHADIJA, Houda LAROUCI, Nadine LEVRATTO, Mohamed MADOU, Catherine MARRY, Sylvie MAZZELLA, Maarouf RAMADAN, Bakary SAMBE, Emmanuelle SANTELLI, Isabel SCHÄFER, Alessandra SCROCCARO, Hamadi TIZAOU.



INSTITUT CDC
POUR LA RECHERCHE



L'entrepreneuriat transméditerranéen

Les nouvelles stratégies d'internationalisation

Cet ouvrage est publié avec le concours
de l'Agence française de développement
(AFD), l'Agence universitaire de la
Francophonie (AUF) et l'Institut CDC
pour la Recherche

KARTHALA sur Internet : www.karthala.com
Palement sécurisé

Couverture : Entreprises aux Berges du Lac, Tunis. © Sylvie Daviet

© Éditions KARTHALA, 2015
ISBN : 978-2-8111-1352-0

SOUS LA DIRECTION DE
Sylvie Daviet

L'entrepreneuriat transméditerranéen
Les nouvelles stratégies d'internationalisation

IRMC
20, rue Mohamed
Ali Tahar
1002 Tunis

Karthala
22-24,
boulevard Arago
75013 Paris



L'IRMC
USR 3077



L'Institut de recherche sur le Maghreb contemporain (IRMC) est un centre de recherche en sciences humaines et sociales, à vocation régionale, dont le siège est à Tunis. Créé en 1992, il est l'un des 27 Instituts français de recherche à l'étranger (IFRE) placés sous la tutelle du ministère des Affaires étrangères et européennes et, depuis 2000, du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, et du Centre national de la recherche scientifique (CNRS) dont il constitue une Unité mixte (USR 3077).

L'IRMC contribue, en partenariat avec la communauté scientifique notamment maghrébine et européenne, au développement de la recherche sur le Maghreb. Ses programmes participent aux débats des sciences humaines et sociales dans une perspective comparée, à l'échelle régionale et internationale.

La valorisation de ses travaux de recherche représente aujourd'hui un catalogue de plus d'une cinquantaine de publications collectives ou d'auteurs, chez différents éditeurs (dont sa publication annuelle *Maghreb et sciences sociales*).

Depuis septembre 2013, l'IRMC est dirigé par
Karima DIRÈCHE.

Site internet de l'IRMC :
<http://www.irmcmaghreb.org>.

Préparation éditoriale : Sylvie Chiousse, Romain Costa.

PAO et couverture : Besma Ouraïed.

Auteurs

- ALAIMO Angela, géographe, chercheur associé à l'université de Trente, Italie.
- BEN ATTOU Mohamed, géographe, professeur habilité en géographie et aménagement, Université Ibn Zohr d'Agadir, laboratoire ORMES.
- BENALOUACHE Nadia, doctorante en géographie, Aix-Marseille université, CNRS, TELEMME UMR 7303 & laboratoire Syfacte, Université de Sfax, Tunisie.
- BOUBAKRI Hassan, géographe, professeur, Université de Sousse, Département de géographie.
- BOUKRIF Moussa, économiste, maître de conférences, HDR, en management des entreprises, Université de Bejaia, Laboratoire d'économie et de développement de la Faculté des Sciences économiques, commerciales et des sciences de Gestion, Algérie.
- CHAMOZZI Françoise, ingénieure d'études au CNRS, Centre Maurice Halbwachs, Paris.
- COLETTI Michele, doctorant en anthropologie, Centre Norbert Elias, EHESS Marseille.
- DAVIET Sylvie, géographe, professeur, Aix-Marseille université, CNRS, TELEMME UMR 7303, chercheur associé à l'IRMC (USR 3077) Tunisie.
- DENIEUIL Pierre-Noël, sociologue, directeur de recherche CNRS/IRD, URMIS/IRD/FLSH de Sousse
- DE TAPIA Stéphane, géographe, directeur de recherche au CNRS, Laboratoire Dynamiques européennes, Strasbourg.
- DONZEL André, sociologue, chargé de recherche au CNRS, Laboratoire méditerranéen de Sociologie, Aix-Marseille université, CNRS, LAMES UMR 7305.
- EL AMDOUNI Sonia, sociologue, rattachée au CRF-CNAM, Laboratoire de recherche sur la Formation.
- FROMENT Pascale, géographe, Aix-Marseille université, CNRS, TELEMME UMR 7303.
- GOBE Eric, politologue, chargé de recherche au CNRS, Centre Jacques Berque, Rabat, Maroc.
- GRONDEAU Alexandre, géographe, maître de conférences Aix-Marseille université, CNRS, TELEMME UMR 7303.

Auteurs

- JAÏDANE-MAZIGH Lamia, économiste, maître de conférences, faculté de sciences économiques et de gestion de Mahdia, Unité de recherche EAS, Université de Monastir Tunisie.
- KHADJIA Mourad, étudiant en sociologie et géographie, Université de Sousse & Université de Nice.
- LAROUSSE Houda, sociologue, enseignante-chercheure, INTES/Université de Carthage, IRMC/Tunis et LISE/CNAM-Paris.
- LEVRATTO Nadine, professeur affiliée Euromed Management, Economix, UMR 7235 CNRS, Université de Paris Ouest, Nanterre, Centre d'Etudes de l'Emploi (CEE).
- MADOUÏ Mohamed, professeur de sociologie au CNAM, chercheur au laboratoire interdisciplinaire de sociologie économique LISE-CNRS, UMR 3320.
- MARRY Catherine, économiste, directrice de recherche au CNRS, Centre Maurice Halbwachs, Paris.
- MAZZELLA Sylvie, sociologue, chargée de recherche au CNRS, Aix-Marseille université, CNRS, LAMES UMR 7305.
- RAMADAN Maarouf, économiste, professeur permanent Euromed Management, Marseille, chercheur associé IDHE-CNRS, ENS Cachan.
- SAMBE Bakary, politologue, enseignant-chercheur, Centre d'étude des religions, Université Gaston Berger de Saint-Louis, Sénégal.
- SANELLI Emmanuelle, sociologue, chargée de recherche au CNRS, rattachée au Centre Max Weber, Université de Lyon et associée à l'INED, Paris.
- SCHÄFER Isabel, politologue, Humboldt-Universität zu Berlin, Institut des Sciences sociales, Berlin, Allemagne.
- SCROCCARO Alessandra, géographe, Université de Montpellier, laboratoire ART-Dev UMR 5281.
- TIZAOUÏ Hamadi, géographe, enseignant chercheur, Laboratoire Diraset Études maghrébines, faculté des sciences humaines et sociales de Tunis, Tunisie.

Sommaire

Sylvie DAVIET, <i>L'entrepreneuriat transméditerranéen et l'internationalisation du Maghreb au tournant des années 2010.</i> <i>Introduction</i>	11
---	----

I. Impact des Investissements directs étrangers (IDE) et partenariats Nord-Sud

Lamia JAIDANE-MAZIGH, <i>Rôle des fonds souverains dans le développement de la région MENA</i>	35
Moussa BOUKRIF, Mohamed MADOU, <i>Partenariat Danone-Djurdjura : quelles leçons pour les PME algériennes ?</i>	51
Angela ALAIMO, Michele COLETTA, Alessandra SCROCCARO, <i>Modèle de développement et redéploiement des entreprises italiennes dans la Tunisie post-Ben Ali : vers des dynamiques circulatoires ?</i>	67
Stéphane DE TAPIA, <i>Les entreprises turques au Maghreb : émergence d'un nouvel espace économique ?</i>	83

II. Entreprises et groupes maghrébins à l'international

Sylvie DAVIET, <i>Internationalisation : les nouvelles ambitions des groupes tunisiens et marocains</i>	99
Hamadi TIZAOUI, <i>Le groupe Elloumi dans le système productif transméditerranéen des équipements de l'automobile</i>	117
Maarouf RAMADAN, Nadine LEVRATTO, <i>L'internationalisation des PME méditerranéennes. Éléments d'analyse à partir des PME marocaines</i>	133
Bakary SAMBE, <i>Les réseaux d'affaires marocains au Sénégal dans le sillage de la politique africaine du Maroc</i>	153

III. Le prisme de quelques secteurs récents ou traditionnels

Pascale FROMENT, <i>L'internationalisation passive des entreprises du système mode à Tanger</i>	165
---	-----

Alexandre GRONDEAU, <i>Réseaux transnationaux, cluster NTIC au Maroc : l'exemple du Technopark de Casablanca</i>	181
Sylvie MAZZELLA, <i>Entreprises transméditerranéennes du savoir en Tunisie : entre logique marchande et nouvel esprit public</i>	197
Nadia BENALOUACHE, <i>L'internationalisation des entreprises du secteur de l'énergie solaire en Tunisie et au Maroc. Réalités des échanges transméditerranéens</i>	211

IV. Réseaux et modalités du réinvestissement

Houda LAROUCI, <i>L'entrepreneuriat transméditerranéen au féminin, en Île-de-France et au pays d'origine</i>	231
Emmanuelle SANTELLI, <i>Des entrepreneurs transnationaux en Algérie : deux types d'investisseurs parmi les descendants d'immigrés algériens</i>	245
Mohamed BEN ATTOU, <i>Les entrepreneurs émigrés marocains et le réinvestissement dans la région d'Agadir</i>	257
Hassan BOUBAKRI avec la contribution de Mourad KHEDIJA, <i>Les investissements en Tunisie des migrants tunisiens à l'étranger : au-delà des chiffres, les effets sur les territoires</i>	271

V. Fonctionnements transméditerranéens et diasporas

Sonia EL AMDOUNI, <i>L'Atuge : fonctionnement d'une diaspora économique entre France et Tunisie</i>	289
Eric GOBE, Catherine MARRY, Françoise CHAMOZZI, <i>Logiques managériales et entrepreneuriales des diplômés tunisiens et marocains des grandes écoles françaises (1990-2000)</i>	305
Isabel SCHÄFER, <i>Acteurs économiques tuniso-allemands, identités transméditerranéennes et transition</i>	319
André DONZEL, <i>L'entrepreneuriat issu de l'immigration à Marseille : le temps du désenclavement</i>	333
Pierre-Noël DENIEUIL, <i>Les entrepreneurs maghrébins face à l'international. Circulations et interférences. Postface</i>	347
Bibliographie générale	353

Introduction

L'entrepreneuriat transméditerranéen et l'internationalisation du Maghreb au tournant des années 2010

Sylvie DAVIET

Cet ouvrage est issu d'un programme de recherche qui a débuté avant 2010 et s'est déroulé dans un paysage méditerranéen marqué par des bouleversements géopolitiques d'une exceptionnelle intensité. Sur la rive nord, l'Europe a dû affronter l'onde de choc de la crise financière, partie des États-Unis en 2007, et dont les effets en cascade se sont abattus sur un continent endetté qui doute de lui-même. Sur la rive sud, l'onde de choc du « Printemps arabe », partie de Tunisie le 17 décembre 2010, s'est propagée en Libye, en Égypte et en Syrie, suscitant de multiples répliques, des espoirs immenses, mais aussi la guerre et le chaos. Dans ce contexte, l'année 2010 s'est imposée comme une année charnière, révélatrice d'un tournant impactant profondément les relations entre les deux rives de la Méditerranée, et par voie de conséquences, notre problématique et notre objet d'étude.

Notre objectif était de mettre en relation les travaux conduits en sciences économiques et sociales sur les nouvelles stratégies d'internationalisation des entreprises, à partir des régions riveraines de la Méditerranée et tout particulièrement dans une dimension Maghreb / Europe. Dans un contexte de mondialisation où la formation, l'information, les modes de communication (technologiques) et les réseaux d'insertion supposent une mise à jour constante, de nombreux entrepreneurs entrevoient des opportunités d'accès aux marchés extérieurs par le commerce international, par la sous-traitance ou par la production / vente de nouveaux produits et services. Nos recherches ont visé ces stratégies d'extraversion depuis le Maghreb, tout comme les dynamiques de réinvestissement des Maghrébins d'Europe dans le pays d'origine. Dans les deux cas, ces processus ont été appréhendés comme de nouvelles dimensions, issues d'initiatives individuelles ou relayées par des institutions œuvrant dans un cadre national ou méditerranéen. Nous avons questionné tout particulièrement

les acteurs et les dispositifs de cette internationalisation, leurs appuis auprès des organisations professionnelles, associatives ou politiques, leurs inscriptions territoriales, les secteurs concernés ; nos enquêtes ont ciblé les PME, comme les grands consortiums mondialisés, le nouvel entrepreneuriat féminin, comme les entreprises familiales les plus traditionnelles.

Mais au fil des mois, les transformations de la scène mondiale et régionale ont nourri des questionnements plus incisifs. Quelle est la place réelle de l'Europe dans les dynamiques économiques du Maghreb ? Quels sont les atouts et limites du système entrepreneurial de l'entre-deux-rives ? N'a-t-on pas cru sans réserve que le Maghreb était naturellement et presque exclusivement tourné vers l'Europe, alors qu'il diversifie ses horizons et ses partenariats ? Qui sont aujourd'hui les acteurs les plus significatifs des logiques transméditerranéennes ?

Enjeux et jalons de la recherche

Ce programme a réuni une trentaine de chercheurs des rives nord et sud de la Méditerranée, provenant de sept pays différents (Maroc, Algérie, Tunisie, France, Italie, Allemagne, Sénégal). Il s'agissait de ne pas se contenter d'un regard franco-maghrébin, mais de s'appuyer sur une pluralité effective de points d'observation, dans un cadre pluridisciplinaire associant sociologues, géographes, économistes et politologues.

La démarche s'est inscrite dans le prolongement de travaux antérieurs initiés par Pierre-Noël Denieuil et Mohamed Madoui (2010) sur l'entrepreneuriat maghrébin contemporain. Questionner les modalités de création et de développement des entreprises au sud de la Méditerranée est finalement assez récent au regard de l'histoire postcoloniale (El Aoufi, 1990 ; Peneff, 1981). Les logiques de libéralisation développées depuis les années 1990 (Assouali, 1996 ; Bouachik, 1993 ; Kichou, 2001 ; Sadi, 2005) ont fait émerger la figure d'un nouvel entrepreneuriat (Catusse, 2008 ; Srairi, 2001 ; Chabchoub Kammoun, 2006 ; Ellouze Karray, 2005 ; Mzid, 2009), en rupture avec l'image d'un moment dominante des entreprises publiques. La mise à jour d'un entrepreneuriat de petites et moyennes entreprises (Denieuil, 1992 ; Nabli, 2008 ; Denieuil, Madoui, 2010 ; Madoui, 2012) s'est articulée, dans des contextes nationaux et régionaux variés, aux problématiques du développement local. En ciblant désormais les logiques internationales, le programme lancé en octobre 2010, a investi un nouveau maillon de la recherche venant compléter le socle existant.

Trois enjeux ont été identifiés dès le départ. L'enjeu numéro 1 était de prendre en considération la globalité de l'espace méditerranéen, en tant que zone d'interface marquée par une intensité de flux économiques et humains. En ce sens, l'hypothèse d'un entrepreneuriat transméditerranéen entendait interroger le processus d'intégration d'une macro région euro-méditerranéenne en devenir, promue par le processus de Barcelone dès 1995, puis par le projet d'Union Pour la Méditerranée en 2007. L'enjeu numéro 2 était de réussir une

approche interdisciplinaire sur une question transversale, en soulignant non seulement la pluralité des disciplines représentées, mais aussi celle des spécialités ; en regroupant des spécialistes de l'entreprise comme des spécialistes de la migration, nous avons pris le parti opératoire d'un décloisonnement novateur. D'où les synergies établies avec d'autres programmes, comme le programme MIMED¹ de la Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme à Aix-en-Provence ou le programme MICODEV² de l'IRD à Sousse. L'enjeu numéro 3 était de nature plus théorique et généraliste. L'hypothèse d'un entrepreneuriat transméditerranéen ne relevait pas pour nous d'une approche culturaliste mais s'inscrivait, bien au contraire, dans un panorama de la recherche qui devait questionner l'émergence d'un entrepreneuriat transnational dans plusieurs régions du monde (Saxenian, 2006), en écho aux notions de *brain circulation* et de *diasporas scientifiques* (Barré *et al.*, 2003). Ces notions ont mis en évidence de nouvelles connections transnationales dans un contexte combinant le rôle des associations professionnelles, les politiques de rapatriement des compétences et de puissantes dynamiques d'émergence.

S'intéresser aux stratégies d'internationalisation supposait d'en connaître les flux, les lieux, les pulsations. Nous avons donc été amenés à contextualiser notre recherche en considérant plusieurs angles d'observation. Les investissements donnent une première mesure de l'évolution des rapports de force à l'échelle du bassin méditerranéen où les relations euromaghrébines sont désormais relativisées face à l'élan pris par les relations est-ouest, comme en témoignent les investissements turcs au Maghreb. Le rôle des acteurs extra-méditerranéens – nord-américains, proche-orientaux, chinois – s'est récemment renforcé. Dans la perspective d'une régionalisation du monde, l'espace euro-méditerranéen semble s'être complexifié, hétérogénéisé, et la place de l'Union européenne s'y est affaiblie, au point que l'hypothèse d'une « Méditerranée sans l'Europe » s'est fait jour, comme pour mieux souligner les enjeux géopolitiques du polycentrisme mondial (Abis, 2010). Le nombre et la distribution des zones franches, comme lieux d'interface emblématiques de la mondialisation (Bost, 2010), donne une seconde mesure de la place occupée par la Méditerranée et le Maghreb en particulier. Sur les 1 735 zones franches recensées de par le monde en 2010, la Méditerranée n'en comptait que 91, et la partie la plus dynamique se trouvait en Méditerranée orientale, où trois pays concentraient 56 zones franches : Égypte (25), Turquie (21) et Syrie (10). À l'heure où Homs détruite est évacuée, en mai 2014, on devine l'effet destructeur de la guerre survenue en Syrie sur cette géographie économique et sociale. Les tendances lourdes des économies nous livrent une troisième mesure de la situation du sud-est méditerranéen : la décennie 2000 a mis à jour

1. MIMED : Lieux et territoires des migrations en Méditerranée, XIX^e-XXI^e siècles.

2. MICODEV : Nouvelles migrations, mondialisation et co-développement en Tunisie, programme de recherche IRD-URMIS-Université de Sousse.

une accélération des dynamiques d'émergence (Mathlouthy, 2008), associée à une demande intérieure croissante quoique très inégale. Cependant, le mode de développement *off shore*, qui a prévalu jusqu'à l'immolation de Mohamed Bouazizi, le 17 décembre 2010 à Sidi Bouzid, est désormais pointé du doigt, appelant des approches plus éclairantes que les seuls indicateurs macro-économiques qui faisaient de la Tunisie de Ben Ali le « bon élève » des organisations internationales.

Au-delà de ces éléments de contextualisation, cette première étape de la recherche nous a invités à définir, sur des bases communes, les concepts clés du programme et en premier lieu celui d'entrepreneur.

L'entrepreneur est d'abord un créateur d'entreprise, qu'il soit contraint de créer son emploi ou qu'il incarne la figure de l'entrepreneur schumpétérien, innovateur et élément moteur de la transformation sociale. Mais au-delà, c'est aussi celui qui monte une affaire, sans en être nécessairement le propriétaire ; la tête de pont d'une entreprise qui se déploie au loin. Un *manager*, chef d'établissement, peut donc endosser l'habit de l'entrepreneur. Une autre acception possible est celle du *leader*, du « *civic entrepreneur* » qui va œuvrer dans le champ organisationnel ou associatif, patronal ou syndical... Emprunté à la tradition américaine, le terme combine alors l'esprit d'entreprise (*entrepreneurship*) et la vertu civique ou sociale (esprit de communauté). Toutes ces acceptions vont se retrouver dans la galerie de portraits qui se déploie tout au long de l'ouvrage. La dimension transméditerranéenne enfin a revêtu pour nous plusieurs champs d'application. Tout d'abord, le mouvement à travers l'espace de l'activité d'importation et d'exportation, créant un processus d'internationalisation. En second lieu, les pratiques professionnelles qui, par le *management* interculturel, assurent la mise en relation des professionnels des deux rives. Enfin, le parcours biographique, individuel ou familial, qui favorise une double appartenance culturelle – acquise sur les deux rives de la Méditerranée – et nourrit l'existence de réseaux diasporiques.

Les acteurs, les institutions et les territoires sont les trois voies d'entrées dans cette problématique, tout en soulignant les échelles et temporalités des observations empiriquement situées. Trois échelles d'observation ont été utilisées : l'échelle transméditerranéenne des circulations de personnes et d'activités, l'échelle nationale des contextes économiques, juridiques et politiques, et l'échelle locale d'ancrage des acteurs dans leurs espaces vécus. La question des temporalités constitue, de même, un critère important de la méthodologie de recherche : il s'agit d'inscrire les processus dans le temps, de souligner les effets de génération, les effets de cycles, et l'enchaînement chronologique des événements.

Registres du transméditerranéen et théories du transnational

Il nous faut revenir sur un certain nombre de paradigmes, concepts et grilles de lecture qui ont marqué les débats sur l'internationalisation des firmes, en

tant que mondes organisés par des acteurs sociaux. En mettant l'accent sur quatre concepts clés, nous verrons successivement les atouts, expliquant leur succès et les limites – expliquant le recours à d'autres concepts.

Le concept de mondialisation (Dolfus, 1997 ; GEMDEV, 1999 ; Carroué, 2006 ; El Mouhoub Mouhoud, 2006) rend compte de nombreux phénomènes soulignant les interactions de processus économiques d'échelle mondiale (baisse générale des droits de douane, ouverture des frontières, déréglementation des marchés financiers, développement des Investissements directs étrangers – IDE –, ouverture de nouveaux marchés dans les pays du sud, avènement de firmes globales, privatisations de l'économie...). Mais la mondialisation affecte aussi le fonctionnement des institutions politiques et en particuliers des États. Les États-Nations peuvent apparaître comme les grands perdants des évolutions en cours, au point que certains auteurs ont pu annoncer la « fin » des territoires (Badie, 1995). L'entrée en lice de nouvelles catégories d'acteurs fait que l'État se trouve en situation de débordement et concurrencé dans sa souveraineté par ces nouveaux acteurs infra-nationaux (associations, ONG, société civile, etc.) ou supra-nationaux (Banque mondiale, FMI – Fonds monétaire international, OMC – Organisation mondiale du Commerce, Nations unies). La focalisation sur le local et le mondial montre que l'on peut court-circuiter l'échelon national. L'apparition d'échelles intermédiaires s'affirme donc avec la régionalisation du monde (Gana, Richard, 2014) et la constitution d'ensembles d'États plus ou moins intégrés (Union européenne, ALENA, MERCOSUR, l'ASEAN, l'UMA³...). Au final, la mondialisation s'accompagne d'une perturbation de l'échelle nationale de gouvernance qui perd en autonomie, en souveraineté et qui doit composer avec l'apparition de nouvelles échelles de gouvernance, d'où les questionnements sur la pertinence d'un ensemble macro-régional à l'échelle euro-méditerranéenne.

De nouvelles relations à la distance, grâce au progrès des transports et des NTIC affectent les pratiques sociales, les modes de vie et de travail. D'une part, la rapidité et la baisse des coûts des transports permettent des déplacements répétés, des allées et venues plus fréquentes et globalement une plus forte mobilité. D'autre part, les NTIC permettent de rester plus facilement en contact avec des personnes éloignées, en dépit de la distance, par le biais du téléphone, de *skype* et d'internet. Les télévisions satellitaires permettent de rester en contact, non seulement avec des groupes d'individus, mais aussi avec des territoires, de suivre leur actualité et de continuer à pratiquer leur langue. C'est dans ce contexte de mondialisation économique, de fragilisation des États et de nouvelles relations à la distance qu'apparaît le concept de transnational et transnationalisme.

3. ALENA : Accord de libre-échange nord-américain ; MERCOSUR : Mercado común del Sur (concerne l'Amérique du Sud) ; ASEAN : Association des nations de l'Asie du Sud-Est ; UMA : Union du Maghreb Arabe.

Le débat sur le transnational (Cesari, 1997 ; Portes, 1997 ; Peraldi, 2001 ; Tarrius, 2002 ; Waldinger, Fitzgerald, 2004 ; Waldinger, 2006) est sujet à de multiples interprétations et peut différer selon les disciplines et les champs thématiques ; mais son dénominateur commun fait très souvent émerger la question de la relation à l'État. Notre champ thématique nous pousse d'emblée à nous intéresser aux systèmes productifs transnationaux à travers la délocalisation des réseaux de fournisseurs et sous-traitants. Ces systèmes productifs transnationaux vont alimenter la concurrence des territoires (pour les implantations) ; mais ils mettent aussi en difficulté les acteurs sociaux à travers le *dumping* social ; ils font également preuve d'une certaine autonomie fiscale et financière (possibilité de délocaliser les bénéfices ; de recourir aux paradis fiscaux...). Les systèmes productifs transnationaux jouent donc sur la sélectivité des territoires (*via* les zones franches et autres dispositifs dérogatoires) et contribuent à leur fragmentation. Pour nombre d'analystes, ces systèmes productifs sont représentatifs de la « transnationalisation en cours du capitalisme » (Samir Amin, 1992) ; transnationalisation qui effacerait graduellement les bases nationales caractérisant historiquement le capitalisme. Mais cette thèse séduisante ne fait pas l'unanimité, car pour nombre d'auteurs, les bases nationales du capitalisme demeurent solides (Albert, 1991) et les firmes transnationales ont bel et bien une nationalité (le rachat de l'europpéen Arcelor par l'indien Mittal en est l'un des exemples emblématiques). Le concept de « systèmes productifs transnationaux » a trouvé sens auprès de nombreux auteurs (Tarrius 1992 ; Palpacuer, 2008) à partir de deux approches distinctes : pour les uns, à partir d'un mécanisme classique de grandes firmes initiant une « mondialisation par le haut » ; pour les autres, à partir de migrants-entrepreneurs et de catégories modestes dessinant un processus de « mondialisation par le bas ».

Dans un autre domaine d'observation – les relations internationales – la conception transnationaliste (dont James Rosenau (1990) fut l'un des penseurs les plus marquants), privilégie l'émergence de multiples acteurs internationaux non étatiques (firmes ONG, organisations internationales) chargés de réguler et arbitrer les relations internationales. Il en résulte une forme de « retrait de l'État » (Strange, 1996). Pour les transnationalistes, l'État n'est qu'un acteur parmi d'autres, à côté des acteurs sociétaux ou non-gouvernementaux que sont les entreprises multinationales, les ONG de toutes sortes, voire les individus. Entre ces acteurs non-étatiques se nouent des relations transnationales qui viennent à la fois concurrencer et compléter les relations interétatiques *stricto sensu*. On utilise donc le terme *transnational* pour désigner des relations entre acteurs non étatiques et le terme *interétatique* pour désigner les relations entre États. Dans la mesure où ces relations se construisent directement dans l'espace mondial, en échappant au moins partiellement au contrôle et à l'action médiatrice des États, elles provoquent des interdépendances complexes, pour reprendre l'expression de Joseph Nye et Robert Keohame (1972). C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre l'approche de Badie sur *La fin des territoires*

(1995). Le territoire a longtemps été le concept de référence des relations internationales ; à travers la crise des États, c'est la crise des territoires qui se joue. On observe ainsi la multiplication des espaces où l'État n'intervient plus et où son contrôle disparaît ou s'affaiblit (paradis fiscaux, quartiers paupérisés qui deviennent des espaces de non droit, puissance des groupes religieux et milieux sectaires...). Dans son essai sur la résilience des États, Samy Cohen (2003) souligne au contraire que les acteurs non étatiques ont toujours existé dans le champ international, et que les multinationales ou les grandes ONG mondiales sont souvent plus proches des États qu'en opposition à eux.

Reste le domaine des migrations internationales et des réseaux transnationaux. Depuis le début des années 1990, la littérature anglo-américaine sur le transnationalisme n'a cessé de croître. Par transnationalisme, on entend une construction sociale dans laquelle les migrants créent un lien – imaginaire ou réel – entre leur pays d'origine et leur société d'accueil (Glick Schiller *et al.*, 1992 ; Portes, 1997). Dans ces espaces transnationaux, les migrants mettent en place des relations sociales et économiques, des activités et des identités politiques qui transcendent les frontières classiques et bénéficient de processus économiques globaux à l'intérieur d'un monde divisé en États-Nations. Le transnationalisme représente un déplacement des identités et des revendications politiques et sociales, au-delà des appartenances territoriales habituelles fondées sur l'échelle des États-Nations. Ainsi, l'approche transnationaliste a pu se positionner, dans le champ de la migration, comme une sorte de troisième voie ou plutôt une voie nouvelle, entre ce qui était autrefois l'option de l'assimilation dans le territoire d'accueil et l'option du retour dans le territoire d'origine (Fibbi, D'Amato, 2008). Dans l'interprétation transnationaliste, on assiste donc au basculement du concept de territoire au concept de réseau, en particulier chez Badie pour qui :

D'une identité territoriale, le migrant bascule le plus souvent dans une identité de réseaux.

Michel Peraldi (2001) insiste sur la capacité des migrants entrepreneurs qui sont *ici et là-bas*, à s'affranchir d'un certain nombre de normes nationales et donc à les dépasser. Jocelyne Cesari (1997) s'inscrit dans le même courant :

La mondialisation des échanges et des techniques, la mobilité croissante des individus ont conféré aux flux migratoires une dimension inédite. Ils ne peuvent plus être conçus uniquement comme le passage d'un territoire à un autre, relevant d'une analyse macroscopique centrée principalement sur les politiques de contrôle et de régulation des États. La mobilité déstabilise et déplace les allégeances qui lient les individus à leur territoire et à leur État d'origine.

Pour les transnationalistes, les réseaux transnationaux remettent en cause le fonctionnement des États-Nations. Mais de nombreux auteurs nuancent la nature du changement de paradigme (Waldinger, Fitzgerald, 2004) ou soulignent au contraire l'attachement des migrants à leurs identités nationales et plus généralement la capacité de résistance des États (Cohen, 2005). Le débat oppose le projet moderniste de l'État-Nation au projet postmoderniste de la fin des territoires. En passant du territoire au réseau, Jocelyne Cesari cherche dans

tous les cas à rendre compte des « circulations » qui se maintiennent entre l'Europe et le Maghreb. C'est pourquoi le recours à d'autres concepts comme celui de « diaspora » peut favoriser la compréhension de ces mobilités entre les deux rives de la Méditerranée.

Les diasporas économiques et scientifiques sont donc à l'ordre du jour et la diaspora s'impose comme un concept ancien récemment redécouvert (Fibbi, Meyer, 2002). Désignant à l'origine la dispersion du peuple juif, on observe au XX^e siècle une extension du terme à d'autres groupes et par extension à toute communauté expatriée quelle qu'en soit la cause. Le terme souligne alors les liens entre lieux d'origine et lieux d'installation. L'accent se déplace non pas sur les causes de la mobilité mais sur ses conséquences. Trois dimensions caractérisent ainsi la diaspora : la conscience d'une identité ethnique ou culturelle, l'organisation de la communauté et les relations avec le territoire d'origine (Dufoix, 2011 ; Sheffer, 2006 ; Meyer, 2004). Ainsi, dans le cas du Maghreb, de nouvelles organisations structurent la diaspora à partir des années 2000. Un Conseil de la communauté marocaine à l'étranger est créé en 2007. En 2011, la Tunisie s'intéresse de façon croissante à la contribution de ses résidents à l'étranger au développement économique du pays ; on cherche à activer les liens entre les expatriés et le pays d'origine. L'AIDA – Association internationale de la diaspora algérienne à l'étranger – est créée à Londres en 2012. Le concept se réveille dans un contexte de forte mobilité internationale et d'essor des NTIC. Lorsqu'on interpelle les Tunisiens de l'étranger pour savoir ce qu'ils font pour leur pays ou lorsqu'on parle de la diaspora chinoise (que l'on se représente naturellement entrepreneuriale), on développe dans tous les cas une vision activiste de la diaspora. Cette vision repose sur un double constat : celui de tendances pour ainsi dire spontanées chez les migrants hautement qualifiés et celui de politiques qui sont moins des politiques de rapatriement des compétences que des politiques de valorisation des compétences à l'étranger.

Les diasporas économiques ont ceci de particulier qu'elles naissent à l'heure de l'économie de la connaissance. Elles suscitent de nombreux travaux dans plusieurs régions du monde. Ceux de la géographe Anna Lee Saxenian (2006) sur les réseaux d'immigrants entrepreneurs entre la Silicon Valley et l'Asie sont révélateurs de ce processus. Anna Lee Saxenian (2000) a mis en évidence l'importance des immigrants qualifiés qui émergent comme entrepreneurs dans les années 1980-90. La contribution des Chinois et des Indiens à l'économie de la Silicon Valley est particulièrement importante. Au milieu des années 1990, plus de la moitié des diplômés en sciences et ingénierie de Berkeley étaient des étudiants chinois, contre 10 % début des années 1980. Dans les années 1970-80, les asiatiques travaillant dans la Silicon Valley se plaignaient d'être bloqués dans leur avancement vers des positions managériales. Il en a résulté deux types de réponses. Premièrement, certains ont lancé leur propre affaire et sont devenus des modèles pour leur communauté. Le développement de l'immigrant entrepreneur est ainsi apparu comme le changement le plus significatif observé dans la Silicon Valley, d'autant qu'il se focalise sur les

secteurs les plus innovants. Entre 1980 et 1998, 24 % des firmes de haute technologie créées dans la Silicon Valley étaient dirigées par des Chinois et des Indiens. Deuxièmement, ils ont créé des associations sociales et professionnelles pour mobiliser l'information, le savoir-faire et le capital nécessaire au lancement de nouvelles affaires. Ces réseaux ethniques ont ensuite noué des liens avec le pays d'origine pour développer des affaires en Asie, jouant un rôle d'interface entre la Californie et les marchés asiatiques.

Saxenian souligne ainsi l'apport des diasporas et le rôle de leurs réseaux, dans une stratégie de *brain gain* par opposition au *brain drain* qui stigmatise la fuite des cerveaux. Elle montre que les diasporas peuvent jouer un rôle stratégique dans le développement des territoires d'origine, en positionnant le « diasporé » comme acteur d'une interface créative sur le plan économique comme sur le plan social et symbolique. Face à la fuite des cerveaux, les États et les organisations internationales ont développé des politiques de diasporas (Meyer, Charum, 1995) ; l'option diaspora s'est imposée comme un axe de politique publique, dans le domaine économique comme dans le domaine scientifique.

Au lieu d'empêcher la fuite des cerveaux ou de développer des politiques contraignantes de rapatriement des compétences, on favorise l'organisation de la diaspora en association, en mobilisant ses compétences et son réseau socioprofessionnel. Cette configuration de la diaspora se démarque de la théorie transnationale car elle reste fidèle à l'identité nationale ; elle représente même une extension de la nation au-delà du territoire national. Dans cette interprétation, la figure de l'État-Nation ne faiblit pas mais au contraire accomplit une mue importante en s'adaptant à la mondialisation.

Dans quelle mesure notre approche conceptuelle éclaire-elle l'hypothèse d'un entrepreneuriat transméditerranéen ?

En dépit d'un débat contrasté qui incline à la prudence, plusieurs options se sont vérifiées sur le terrain : on observe des systèmes productifs transméditerranéens dans le textile ou l'équipement automobile ; par le biais de multiples établissements *off shore*, animés par des relations de sous-traitance, de co-traitance et de partenariat. On observe des réseaux transnationaux formels ou informels, animés par un ensemble d'acteurs non étatiques, une multitude d'associations économiques et de la société civile ; mais aussi issue de la coopération décentralisée. Nombre d'associations jouent le rôle de diasporas économiques, comme l'association des Tunisiens des grandes écoles (ATUGE) ou ses équivalents marocains (AMGE) et algériens (REAGE). On observe enfin un tissu social de l'entre-deux-rives où les binationaux jouent un rôle clé. Les chercheurs qui ont conduit leurs enquêtes ont été en relation étroite avec des organisations professionnelles et des institutions, soucieux de ne pas négliger les aspects plus opérationnels d'une recherche appliquée. À l'issue de plusieurs rencontres scientifiques, qui se sont le plus souvent tenues à Tunis, le programme s'est clôturé par un colloque à la Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme à Aix-en-Provence, à l'automne 2012, mettant à jour un écosystème relationnel riche de potentialités mais aussi de limites.

Des investissements étrangers aux diasporas économiques, les axes structurants de la recherche

Les vingt contributions retenues pour cet ouvrage se structurent autour de cinq entrées différentes : les IDE et les partenariats venus de l'extérieur ; les dynamiques d'internationalisation propres aux entreprises maghrébines ; le prisme d'un échantillon de secteurs traditionnels ou plus récents ; le réinvestissement des Maghrébins d'Europe dans le pays d'origine ; les fonctionnements transméditerranéens, sous forme d'associations et de diasporas économiques.

L'impact contrasté des IDE et des partenariats Nord / Sud

Ces deux dernières décennies ont permis aux pays du sud-est méditerranéen d'attirer un flux notable d'Investissements directs étrangers (IDE) venus d'Europe, des pays du Golfe, d'Amérique du Nord et de puissances émergentes (groupe des BRIC⁴). Les pays du Maghreb ont bénéficié de cette internationalisation. L'axe 1 de notre ouvrage s'intéresse de ce fait au rôle des IDE, en évitant de s'en tenir au seul paradigme nord-sud. Il repose sur quatre contributions, s'intéressant aux investisseurs récents ou plus traditionnels. Lamia Jaïdane-Mazigh (économiste à l'université de Monastir) est spécialiste des fonds souverains dans la région MENA (Middle East North Africa). Elle précise le rôle qu'ils jouent dans le développement des économies de plusieurs pays d'Afrique du Nord et du Moyen Orient. Cependant ce rôle a été fluctuant, comme en atteste la suspension de plusieurs projets après la quasi-faillite de Dubaï world en 2009. Le rapprochement de certaines monarchies du Golfe des nouveaux dirigeants politiques des pays du Printemps arabe a largement contribué à relancer des projets préalablement abandonnés, mais la durabilité de ces investissements dans la région est sans doute loin d'être garantie. La contribution de Stéphane de Tapia (géographe, CNRS, université de Strasbourg) porte sur les entreprises turques au Maghreb. La Turquie fait aujourd'hui partie du club des pays membres du G20, où elle a progressé rapidement, parvenant au rang de 15^e économie mondiale (évalué en PIB / hab.), avec des taux de croissance approchant les succès chinois. Les avancées turques dans les pays du Maghreb reposent, d'une part, sur la capacité de la Turquie à incarner un modèle de développement et, d'autre part, sur un ensemble d'activités du bâtiment et travaux publics ou du secteur tertiaire. Mais il est encore difficile de définir pour la Turquie un espace économique méditerranéen. Mohamed Madoui (sociologue, CNAM-LISE Paris) et Moussa Boukrif (sciences de gestion, université de Bejaia) se sont intéressés au partenariat Danone-Djurdjura en Algérie. Il s'agissait d'analyser les accords d'alliance et de partenariat transméditerranéens, en prenant

4. BRIC : acronyme désignant Brésil, Russie, Inde et Chine.

l'exemple d'une grande entreprise française de dimension internationale – « Danone » – et d'une PME algérienne – « Djurdjura » – opérant dans le secteur des produits laitiers frais. La recherche explique et restitue les différentes étapes qui ont jalonné la conclusion de cet accord et de quelle manière s'opère le partage du pouvoir et la prise de décision entre les deux partenaires. Les auteurs constatent que le partenariat a su éviter le « choc culturel » entre cadres locaux et expatriés. La contribution d'Alessandra Scroccaro (docteur en géographie de l'université de Montpellier), Angela Alaimo (docteur en géographie de l'université de Padoue) et Michele Coletto (doctorant en anthropologie, EHESM Marseille) s'intéresse aux entreprises italiennes et aux mouvements de redéploiement de l'activité dans la Tunisie post-Ben Ali. La chute de Zine El-Abidine Ben Ali, le début du Printemps arabe et les mouvements sociaux se sont traduits par de nombreux changements qui ont affecté ces investissements étrangers. La recherche montre les différentes dynamiques qui ont permis aux entrepreneurs italiens de continuer à travailler en Tunisie ou au contraire de partir vers d'autres sites plus avantageux. Un ensemble de stratégies entrepreneuriales émerge, montrant que l'implantation italienne s'inscrit davantage dans un modèle circulatoire que dans un modèle nord-sud classique.

PME et groupes maghrébins, l'émergence de « champions nationaux » à l'international

L'internationalisation des PME suscite à l'évidence l'intérêt des acteurs publics, mais très peu de PME s'internationalisent car les obstacles sont multiples. En revanche, les groupes maghrébins s'internationalisent à grand pas et dans des directions jusque là peu étudiées, tel est l'apport de ce second axe. Maarouf Ramadan (économiste, Euromed-Marseille) et Nadine Levratto (économiste, CNRS, Economix, université de Paris X Nanterre) s'intéressent à l'internationalisation des PME méditerranéennes à travers l'exemple du Maroc. Leur texte s'appuie sur un travail d'enquête et met en lumière le rôle du contexte national : sur le terrain, l'accueil des IDE et l'expansion de quelques grands groupes retiennent davantage l'attention des opérateurs que les PME. Les PME marocaines, lorsqu'elles s'internationalisent, s'appuient sur des réseaux dont la structuration reste à accomplir. Elles sont marquées par les relations interpersonnelles et une logique de proximité qui ne va pas sans rappeler le modèle d'Uppsala. La contribution d'Hamadi Tizaoui (géographe, Faculté des Sciences humaines et sociales de Tunis) porte au contraire sur les groupes et plus particulièrement sur le groupe tunisien Elloumi qui opère dans le système productif transméditerranéen des équipementiers de l'automobile. L'entreprise tunisienne Coficab a connu une internationalisation très rapide qui a débuté en 1993 – avec la création de Coficab Portugal – et qui se poursuit en 2012 avec un projet d'implantation confirmé au Brésil et en Macédoine. Cette ascension fulgurante a tout d'abord été impulsée par le glissement du système automobile européen vers les Pays de l'Europe centrale et orientale

(PECO), puis vers les pays du sud de la Méditerranée. Le groupe Elloumi s'est ainsi métamorphosé en un acteur agressif, initiateur et promoteur de son internationalisation productive au-delà de la Méditerranée. La contribution de Sylvie Daviet (géographe, AMU-TELEMME-IRMC) observe quant à elle les nouveaux espaces de référence des firmes tunisiennes et marocaines. Les stratégies d'internationalisation des firmes sont révélatrices de nouvelles dynamiques régionales. Les groupes maghrébins qui émergent se déploient sur les nouveaux marchés africains, moyen orientaux ou européens. La dimension transméditerranéenne n'est alors plus qu'une composante parmi d'autres. Des trois pays du Maghreb central, le Maroc est sans conteste le plus emblématique de cet élan. Avec deux banques parmi les plus grands groupes africains (Attijari et BMCE Bank), le système bancaire marocain est une locomotive dans ce processus. « L'Afrique est notre horizon » lit-on désormais dans la presse ou les publicités ; et le Maroc s'affirme en *leader* dans cette stratégie de « *hub* pour l'Afrique ». Dans cette optique, Bakary Samba (politologue, université Gaston Berger de Saint-Louis du Sénégal) s'intéresse aux réseaux d'affaire marocains au Sénégal dans le sillage de la stratégie africaine du Maroc. À l'heure du *soft power* et de la diversification des méthodes d'influence aussi bien en diplomatie qu'en relations commerciales, cette contribution montre comment le Maroc s'appuie sur ses ressources « symboliques » qui font sens en Afrique subsaharienne (islam, confrérie Tijâniyya) pour y consolider sa présence et même un certain *leadership*. L'Afrique subsaharienne constituée, à plus d'un titre, un « *espace vital* » pour le royaume chérifien.

Le prisme des secteurs et des espaces

L'axe 3 de l'ouvrage se focalise sur le prisme de quelques secteurs récents ou traditionnels. Il diversifie par conséquent les éclairages et fournit de précieux indicateurs des transformations des sociétés maghrébines, permettant d'appréhender, en arrière-plan, la variabilité des formes d'industrialisation et de tertiarisation, l'élévation des qualifications et la montée des classes moyennes dans un ensemble d'entreprises souvent petites et moyennes. Le texte de Pascale Froment (géographe, AMU-TELEMME, École française de Rome) s'intéresse aux entreprises du système mode de Tanger. Le système mode est un pilier historique des stratégies d'industrialisation, employant une main-d'œuvre féminine, jeune et peu qualifiée. En tant que secteur à faible intensité capitalistique, il est représentatif d'une forte mobilité entrepreneuriale, faite de délocalisations et relocalisations multiples, comme de rapports sociaux d'une grande brutalité. Face au nouveau contexte de libre-échange qui fragilise le secteur depuis les années 2000, les politiques industrielles impulsées d'en haut visent davantage à renforcer l'attractivité vis-à-vis des donneurs d'ordre étrangers, en valorisant la position stratégique de Tanger, qu'à promouvoir le développement d'un véritable système productif territorial. L'insertion internationale des industries tangéroises de la

mode relève ainsi bien moins d'une stratégie d'acteurs locaux que de logiques externes, hypothéquant l'avenir du secteur à plus long terme. Le texte d'Alexandre Grondeau (géographe, AMU-TELEMME) analyse les réseaux transnationaux à la base de l'économie de la connaissance au Maroc. Ce pays a encouragé la mise en place de *clusters* dédiés aux nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC). L'étude montre l'impact de la diaspora marocaine dans la mise en place et le développement de ces *clusters*, en particulier le rôle des entrepreneurs transnationaux qui facilitent l'implantation d'une entreprise, participent à sa création comme à son développement entre les deux rives de la Méditerranée. Les principaux territoires d'étude sont le Technopark de Casablanca et la Technopolis de Rabat. Parallèlement, la formation supérieure émerge en tant que secteur marchand, avec une importante vague de nouveaux établissements d'enseignement supérieurs. Cet autre volet de l'économie du savoir s'incarne dans le développement d'universités privées qui visent à compléter un secteur public en surcharge et partiellement inadapté. Le texte de Sylvie Mazzella (sociologue, AMU-CNRS-LAMES, Aix-en-Provence) analyse ainsi les stratégies d'internationalisation des établissements de l'enseignement supérieur privé au Maghreb. Il s'agit d'éclairer la manière dont les acteurs porteurs du projet, en l'occurrence les présidents fondateurs de ces établissements, s'engagent dans l'activité entrepreneuriale, en valorisant les ressources d'un parcours transméditerranéen. Enfin, la recherche de Nadia Benalouache (doctorante en géographie, AMU-TELEMME-IRMC) s'intéresse à l'internationalisation des entreprises de l'énergie solaire en Tunisie et au Maroc. L'approche sectorielle permet de souligner l'émergence d'un nouvel entrepreneuriat de l'énergie solaire, de dégager une géographie des dynamiques d'internationalisation et de définir la place du trans-méditerranéen dans les échanges. Tandis que le « Nord » économique, auquel il faut ajouter la Turquie, constitue la zone d'importation des équipements solaires, le « Sud », en premier lieu le Maghreb et l'Afrique subsaharienne, est désigné comme marché d'exportation réel et/ou potentiel par ces entreprises.

Acteurs et modalités du réinvestissement dans le pays d'origine

Ce quatrième axe de recherche, tourné vers le réinvestissement des Maghrébins d'Europe, entend souligner l'importance des remises effectuées dans les pays d'origine. Ces transferts sont importants à plusieurs titres : d'une part, à l'échelle macro-économique, ils contribuent à l'équilibre de la balance des paiements ; d'autre part, à l'échelle micro-économique et microsociale, ils contribuent au développement humain et social des familles qui vivent de ces apports, à l'investissement immobilier et entrepreneurial. Les modalités du réinvestissement entrepreneurial sont ici illustrées par quatre études de cas dont les postes d'observation se situent sur les deux rives. Houda Laroussi (sociologue, INTES, Tunis) étudie les stratégies des femmes d'origine maghrébine créatrices d'entreprises en Île-de-France et au pays

d'origine. Ces femmes ont pour la plupart recours à deux institutions françaises d'appui à la création : l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) ou encore France initiatives réseaux (FIR), qui se substituent pour elles au secteur bancaire. Les questions portent sur les liens de ces femmes entrepreneures avec la communauté maghrébine de France et le pays d'origine et sur le rôle d'intermédiation joué par les institutions françaises d'appui à la création d'entreprise et au développement local. Emmanuelle Santelli (sociologue, CNRS, ISH Lyon) a étudié les entrepreneurs transnationaux en Algérie descendants d'immigrés algériens. Les liens maintenus avec le pays d'origine des parents, reconfigurés au fil du temps, incitent des descendants de l'immigration algérienne en France à développer un projet économique en Algérie. L'enquête analyse autant les ressources mobilisées par les acteurs en présence, la formation de leurs réseaux, que leurs motivations à entreprendre. Cette pratique, outre des gains financiers élevés, contribuerait à procurer une plus grande reconnaissance, la mondialisation offrant la possibilité de tirer parti d'une recomposition des hiérarchies sociales. Mohamed Ben Attou (géographe, université d'Agadir) s'intéresse quant à lui aux entrepreneurs émigrés et au réinvestissement à Agadir et dans sa région, le Souss étant l'un des plus vieux foyers de l'émigration internationale marocaine. Ces stratégies entrepreneuriales se construisent autour d'une alliance urbaine et fonctionnent dans une dimension Maroc / Europe. Les formes de réinvestissement des marocains d'Europe dans le pays d'origine induisent des synergies au sein des acteurs économiques et des formations politiques, autour de capitaux nationaux et étrangers et autour de la nouvelle gouvernance économique. Hassan Boubakri (géographe, SYFACTE, université de Sousse) et Mourad Khedija (Master 2, université de Sousse) ont étudié les investissements en Tunisie des migrants tunisiens à l'étranger. Au-delà de l'exploitation de données officielles, sont présentés les résultats de travaux, observations et enquêtes de terrain. Celles-ci révèlent que les sources administratives ne couvrent qu'une partie de la réalité et que plusieurs catégories de migrants (travailleurs, employés, professions libérales, retraités, etc.) consacrent une partie de leurs revenus à l'investissement dans une multitude de petits projets personnels ou familiaux, dans l'agriculture intensive, la petite industrie, les services..., sans passer par le « filtre » des agences gouvernementales.

Fonctionnements méditerranéens et diasporas

Dans cette dernière partie (axe 5 de l'ouvrage), les binationaux ressortent comme acteurs d'une diaspora économique active, notamment chez les diplômés des grandes écoles, mais pas seulement. Une densité incroyable de réseaux associatifs, entrepreneuriaux, tuniso-allemands, franco-algériens, maroco-espagnols, italo-tunisiens, construisent chaque jour un espace méditerranéen par le bas, riche de rencontres productives. Ces acteurs de

l'entre-deux ont des capacités d'apprentissage et de médiation dans la transition que connaît le Maghreb. Sonia El Amdouni (sociologue, CNAM-LISE, Paris) a lancé une recherche novatrice sur l'ATUGE (Association des Tunisiens des grandes écoles) et son rôle de diaspora économique entre France et Tunisie. Elle montre plus exactement comment les processus d'internationalisation des entreprises des régions riveraines de la Méditerranée ne résultent pas strictement de stratégies d'acteurs individuels mais aussi d'acteurs collectifs dont les réseaux peuvent favoriser la création d'activités. L'accent est mis sur le rôle et les actions promues par l'ATUGE pour créer ou faciliter un « écosystème » entrepreneurial. Éric Gobe (politologue, CNRS IREMAM-CJB), Catherine Marry (économiste, CNRS-EHESS, Paris) et Françoise Chamozzi (ingénieur CNRS, Centre Maurice Halbwachs, Paris), restent dans la même thématique, mais s'appuient sur une étude longitudinale des diplômés maghrébins des grandes écoles. En s'intéressant aux mobilités internationales de ces diplômés, ils cherchent à comprendre les logiques qui président à leur retour ou à leur non-retour au pays. Ce travail interroge les trajectoires professionnelles de ces diplômés : sont-ils plutôt conduits à occuper des postes de hauts cadres dans des sociétés d'envergure plus ou moins internationales ou ont-ils vocation à créer des entreprises ? Deviennent-ils des *managers* mondialisés ou préfèrent-ils rentrer au pays ? Les réponses relèvent de variables liées à la construction de la carrière et à des données familiales. De son côté Isabel Schäfer (politologue, université de Humbolt, Berlin) étudie les acteurs économiques et les identités transméditerranéennes entre la Tunisie et l'Allemagne. Le regard des milieux économiques allemands et de la politique étrangère allemande en direction du monde arabe est traditionnellement focalisé sur la Méditerranée orientale et les pays du Golfe. Mais depuis quelques années, il existe un intérêt croissant de l'Allemagne pour la coopération avec les pays du Maghreb. L'Allemagne est ainsi le troisième partenaire commercial de la Tunisie et la révolution tunisienne a manifestement renforcé la présence du Maghreb dans le débat politique allemand – la Tunisie étant considérée comme le pays le plus prometteur des pays du sud-est méditerranéen en matière de transition. L'hypothèse ici défendue est que les acteurs économiques tuniso-allemands sont des acteurs de la transition politique et sociale et de la médiation entre l'Europe et le Maghreb. Enfin, André Donzel (sociologue, AMU-CNRS LAMES, Aix-en-Provence) dresse un portrait de l'entrepreneuriat issu de l'immigration à Marseille où l'on observe depuis plusieurs décennies une propension croissante des migrants à la création d'entreprise. À partir d'une analyse des transformations récentes de l'entrepreneuriat issu de l'immigration à Marseille, nous verrons comment celui-ci est passé d'une économie d'enclave à une économie de réseau à travers un double processus de socialisation, l'un visant à consolider son ancrage dans l'économie locale, l'autre à tirer parti du mouvement d'internationalisation en cours.

L'entrepreneuriat transméditerranéen : un écosystème relationnel

L'ensemble de données quantitatives et qualitatives de ces recherches a donc fourni un tableau contrasté de notre objet d'étude. La Méditerranée y apparaît comme un espace fragmenté plutôt qu'intégré, ce qui s'explique notamment par le fait qu'elle est en proie à plusieurs logiques d'intégration. En direction du nord, les logiques euro-méditerranéennes forment la composante principale, surtout en Méditerranée occidentale. S'y ajoutent des logiques horizontales, internes au monde arabe, elles-mêmes brouillées par une multitude d'accords d'intégration aboutissant à « des régionalismes sans régionalisation » (Abbas, 2014). Dans ce contexte, le Maghreb n'est pas la région la plus attractive ni la plus dynamique, mais les stratégies d'internationalisation de ses entreprises dessinent un troisième axe émergent en direction du Sud (Daviet, 2014). Nombre d'acteurs portent la vision d'un Maghreb jouant le rôle d'un territoire-relais entre l'Europe et l'Afrique subsaharienne. Cependant, tous les pays ne partagent pas le même degré d'ouverture. En dépit de son immense potentiel, ou à cause de lui, l'Algérie est relativement moins ouverte à l'international que le Maroc et la Tunisie.

Comme partout, l'entrepreneuriat prend des formes disparates, de la PME artisanale au groupe mondialisé, mais l'émergence de champions nationaux d'envergure internationale y est récente. De la famille Batouche (Algérie), aux Daher et Saadé (Liban), des fils Yildirim (Turquie), aux frères Elloumi (Tunisie)... la structure familiale de cet entrepreneuriat méditerranéen revêt une dimension anthropologique forte qui pénètre la mécanique faussement standardisée du capitalisme moderne. Cette dimension anthropologique interpelle dans la mesure où la densité des échanges transméditerranéens se mesure moins dans la quantité des flux macro-économiques, s'orientant vers des horizons diversifiés, que dans l'épaisseur d'une histoire ayant tissé des liens aux ramifications multiples. C'est en effet le facteur humain qui, par le jeu des migrations et mobilités, fournit l'ossature d'une organisation diasporique connectant les deux rives. Échanges et circulation des savoirs s'incarnent, certes, dans le patrimoine partagé de la langue, les chemins parcourus dans les mêmes filières de formation, les pratiques du travail en entreprise, l'expérience de la coopération scientifique, technique ou culturelle. Ils se transmettent aussi grâce aux destins croisés des familles transnationales (Baby-Collin, Razy, 2011) qui réinvestissent à des degrés divers dans les pays d'origine.

Il existe donc un tissu social de l'entre-deux-rives, traversé et fragilisé par l'onde de choc des soubresauts propres à chaque ensemble (crise de l'intégration européenne au nord ; développement de la composante religieuse au sud, avec ses courants extrêmes). Mais ce tissu social n'en constitue pas moins la matrice, l'écosystème d'un entrepreneuriat transméditerranéen aux composantes variées, depuis l'élite passée par les grandes écoles aux catégories plus modestes, en quête de reconnaissance et de légitimité. Les binationaux sont la trame de ce tissu social et relationnel. Face aux enjeux de nationalité et

de libre circulation au sud de la Méditerranée, le double statut est actuellement la clé de la mobilité professionnelle. Inutile pour un commercial, un cadre, un chef d'entreprise d'avoir un plan de déplacement ordinaire, à l'image de son alter-égo européen, sans le sésame conféré par un double passeport en bonne et due forme. Le maillage des réseaux transnationaux les plus professionnalisés est pétri de ce métissage forgé dans l'intimité des trajectoires individuelles ; à cette échelle, culture, économie et société ne forment qu'une seule et même réalité.

L'entrepreneuriat transméditerranéen en question

Si l'hypothèse d'un entrepreneuriat transméditerranéen se vérifie, il nous faut néanmoins en cerner les limites. L'économie de la rive sud continue de subir le double impact d'une difficile transition politique et de la crise économique mondiale et européenne qui sévit depuis 2008. Or, les crises ne sont pas des moments où le temps suspend son vol en attendant des jours meilleurs, mais au contraire des moments où le jeu des forces en présence redistribue les cartes pour révéler un nouvel échiquier. En l'occurrence, le nouveau paradigme des années 2010 vient percuter un espace euro-méditerranéen en pleine recomposition où le recul européen devient plus tangible ⁵, marqué par des renversements migratoires qui frappent les esprits : l'Espagne, l'Italie, le Portugal et la Grèce, renouent avec une émigration qui rappelle l'exode de leurs aînés dans les années 1960 dans une Europe qui compte 26 millions de chômeurs fin 2013.

On ne saurait tirer de conclusions définitives, mais quelques remarques sont à souligner. Le mode de développement *off shore* – qui a prévalu jusqu'à la révolution tunisienne – doit manifestement être revu. Au Nord comme au Sud, on ne semble plus se fier au prisme de quelques indicateurs macro-économiques pour attester de la bonne santé d'une société. On met désormais à l'honneur des indicateurs plus humains : la RSE ⁶, la société civile, la réduction des inégalités territoriales..., pour attester du bon sens de l'économie. Mais si les initiatives bienveillantes se multiplient, c'est encore sans coordination et sans vision d'ensemble. Les firmes-réseaux et systèmes productifs transnationaux font aujourd'hui de la Méditerranée une interface, tenant du *hub* plus que de l'espace intégré. Les exportations de la rive sud vers la rive nord relèvent davantage d'une dynamique d'extraversion promue par les donneurs d'ordre européens (délocalisation-réimportation) que du développement endogène du tissu entrepreneurial.

5. Cf. L'étude ANIMA n° 65 d'octobre 2013, « Les pays émergents investissent la Méditerranée ».

6. Responsabilité sociale des entreprises.

Le Maghreb comme espace-relais entre l'Europe et l'Afrique

L'internationalisation des entreprises maghrébines est pourtant effective, mais elle se déploie davantage au sein du grand Maghreb ou en direction de l'Afrique subsaharienne. De véritables groupes maghrébins émergent dans la banque (BMCE, Attijariwafa Bank), l'industrie (Elloumi, Poulina, Cevital), l'ingénierie (Comete, SCET, Studi), les télécommunications... (Daviet, 2013). Leurs dirigeants ont souvent été formés en Europe, mais leurs horizons économiques se diversifient et se tournent majoritairement vers les marchés arabes et africains, pour au moins trois raisons principales : profiter des taux de croissance offerts par ces marchés, anticiper le repli européen et être les pionniers de l'intégration africaine. Ainsi, le Maghreb tend à mieux valoriser ses trois sphères d'appartenance (la Méditerranée, le monde arabe et l'Afrique). Il s'affirme plus volontiers comme un espace-relais entre l'Europe et l'Afrique où ses entreprises se déploient aujourd'hui. Mais dans la stratégie de « *hub* pour l'Afrique », le Maroc a pris une longueur d'avance grâce à ses infrastructures (Tanger-Med, le réseau de la Royal Air Maroc), mais aussi grâce à la nouvelle génération de ses élites économiques qui en porte la vision (Vermeren, 2002 ; Affaya, Guerraoui, 2009).

Déconstruire l'Euro-Méditerranée pour la repenser autrement

La question de l'intégration euro-méditerranéenne s'est donc complexifiée, non seulement parce qu'elle est suspendue aux options politiques des dirigeants ouverts à de nouveaux horizons, mais aussi parce qu'elle dépend de nouvelles forces économiques qui tendent à lui échapper. Pourtant, les atouts ne manquent pas pour remettre la Méditerranée au cœur d'un processus dynamique. Les acteurs économiques méditerranéens, dans un contexte de densification croissante de la mobilité moderne et des réseaux professionnels, peuvent jouer un rôle accru dans la création de richesses. L'entrepreneuriat méditerranéen est en capacité de s'orienter davantage vers le développement africain. Les partenariats entre les entreprises des deux rives pour aborder les marchés du sud existent déjà et sont porteurs de complémentarités, car les entreprises maghrébines sont à l'écoute des pays du sud, elles y disposent d'avantages comparatifs, tout en valorisant des liens culturels et une compréhension commune des problématiques du développement. Le potentiel pour faire de la Méditerranée une région attractive existe donc, encore faut-il penser la Méditerranée comme une grande région du monde, reliant de vastes continents, et non comme une simple frange littorale, voire même un voisinage.

Bibliographie

- ABBAS Mehdi, 2014, « Le régionalisme dans le monde arabe : spécificités d'économie politique d'une intégration régionale contrariée », in A. Gana, Y. Richard, *La régionalisation du monde. Construction territoriale et articulation global/local*, Paris, IRMC-Karthala, 73-94.
- ABIS Sebastien, 2010, « Il était une fin... l'Euroméditerranée », *Confluences méditerranéennes*, *La Méditerranée sans l'Europe*, Paris, n° 74, L'Harmattan, 9-24.
- AFFAYA Nouredine, GUERRAOUI Driss, 2009, *L'élite économique marocaine, étude sur la nouvelle génération d'entrepreneurs*, Paris, L'Harmattan.
- ALBERT Michel, 1991, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil.
- AMIN Samir, 1992, *L'empire du chaos. La nouvelle mondialisation capitaliste*, Paris, L'Harmattan.
- ASSOUALI Mohamed, 1996, *Le processus de privatisation au Maroc*, Rabat, Remald.
- BADIE Bertrand, 1995, *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*, Paris, Fayard.
- BARRÉ et al., 2003, *Diasporas scientifiques. Comment les pays en développement peuvent-ils tirer parti de leurs chercheurs et de leurs ingénieurs expatriés ?*, IRD-Éditions, Expertise collégiale.
- BOUACHIK Ahmed, 1993, *Les privatisations au Maroc*, Rabat, Printing and Publishing Co, Rabat.
- BOST François (dir.), 2010, *Atlas mondial des zones franches*, Paris, La Documentation française.
- CARROUÉ Laurent (dir.), 2006, *La mondialisation*, Paris, Sedes.
- CATUSSE Myriam, 2008, *Le temps des entrepreneurs ? Politique et transformations du capitalisme au Maroc*, Paris, Maisonneuve & Larose/IRMC.
- CESARI Jocelyne, 1997, « Les réseaux transnationaux entre l'Europe et le Maghreb : l'international sans territoire », *Revue européenne de migrations internationales*, vol. 13, n° 2, 81-94.
- CHABCHOUB KAMMOUN Salma, 2006, *Les problèmes de gouvernance des groupes : le cas d'un groupe familial tunisien*, thèse de sciences de gestion, Montpellier, Université de Montpellier 1.
- COHEN Samy, 2003, *La Résistance des États. Les démocraties face aux défis de la mondialisation*, Paris, Le Seuil.
- COHEN Samy, 2005, « Les États et les « nouveaux acteurs » », *Politique internationale*, n° 107.
- DAVIET Sylvie, 2014, « Stratégies d'entreprises et « dysfonctionnements » de la régionalisation euro-méditerranéenne », in Y. Richard, A. Gana (dir.), *La régionalisation du monde. Construction territoriale et articulation global/local*, Paris, Karthala-IRMC, 95-112.

- DAVIET Sylvie, 2013, « Maghreb des entrepreneurs : les horizons du Sud », *L'Année du Maghreb*, IX, 193-210.
- DENIEUIL Pierre-Noël, 1992, *Les entrepreneurs du développement, l'ethno-industrialisation en Tunisie : la dynamique de Sfax*, Paris, L'Harmattan.
- DENIEUIL Pierre-Noël, MADOU Mohamed (dir.), 2010, *Entrepreneurs maghrébins. Terrains en développement*, Paris, Karthala/IRMC.
- DOLFUS Olivier, 1997, *La mondialisation*, Paris, Presses de Sciences Po, coll. « La bibliothèque du citoyen ».
- DUFOIX Stéphane, 2011, *La dispersion. Une histoire des usages du mot diaspora*, Paris, Éditions Amsterdam.
- EL AOUI Nouredine, 1990, *La marocanisation*, Casablanca, Éditions Toubkal.
- ELLOUZE KARRAY Henda, 2005, *Représentations et logiques d'action : cas des dirigeants des entreprises familiales tunisiennes face à la mondialisation*, thèse de Sciences de gestion, Université de Montpellier 1.
- EL MOUHOU Mouhoud, 2006, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- FIBBI Rositra, D'AMATO Gianni, 2008, « Transnationalisme des migrants en Europe : une preuve par les faits », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 24, n° 2, 7-22.
- FIBBI Rositra, MEYER Jean-Baptiste, 2002, « Le lien plus que l'essence », *Autrepart* n° 22, IRD-Édition de L'aube, 5-21.
- GANALIA, RICHARD Yann (dir.), 2014, *La régionalisation du monde, construction territoriale et articulation global/local*, Paris, IRMC/Karthala.
- GROUPEMENT D'INTÉRÊT SCIENTIFIQUE ÉCONOMIE MONDIALE, TIERS-MONDE, DÉVELOPPEMENT (=GEMDEV), 1999, *La Mondialisation : les mots et les choses*, Paris, Karthala.
- GLICK SCHILLER Nina, BASCH Linda, BLANC SZANTON Cristina, 1992, *Towards a transnational perspective on migration : race, class, ethnicity and nationalism reconsidered*, New York, New York Academy of Sciences.
- KICHOU Lyazid, 2001, *Institutions et organisations : réformes économiques et processus de privatisation en Algérie – 1990-2001*, thèse de doctorat, Amiens, Université de Picardie.
- MADOU Mohamed, 2012, *Entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration*, Paris, Karthala.
- MATHLOUTHY Yamina, 2008, « Les économies émergentes, trajectoires asiatiques, latino-américaines, est-européennes et perspectives maghrébines », *Maghreb et Sciences sociales*, Paris, IRMC/L'Harmattan.
- MEYER Jean-Baptiste, CHARUM Jorge, 1995, « La fuite des cerveaux est-elle épuisée ? Paradigme perdu et nouvelles perspectives », *Cahiers des sciences humaines*, vol. 31, n° 4, 1003-1017.
- MEYER Jean-Baptiste, 2004, « Les diasporas de la connaissance : atout inédit de la compétitivité du Sud », *Revue internationale et stratégique*, vol. 3, n° 55, 69-76.

- MZID Imen, 2009, *L'approche stratégique de développement des groupes familiaux – le cas des hypogroupes*, thèse de Sciences de gestion, Sfax, Université de Sfax / Université du Sud/Toulon-Var.
- NABLI Rabah, 2008, *Les Entrepreneurs tunisiens. La difficile émergence d'un nouvel acteur*, Paris, L'Harmattan, « Histoire et perspectives méditerranéennes ».
- NYE Joseph, KEOHANE Robert, 1972, *Transnational Relations and World Politics & Power and Interdependence : World Politics in Transition*, Harvard University Press & Little & Brown.
- PENEFF Jean, 1981, *Industriels algériens*, Paris, Éditions du CNRS.
- PERALDI Michel (dir.), 2001, *Cabas et Containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Paris, Maisonneuve & Larose.
- PORTES Alejandro, 1997, *Globalization from Below : The Rise of Transnational Communities*, Princeton, Princeton University.
- ROSENAU James, 1990, *Turbulences in World Politics : A theory of Change and Continuity*, Princeton, Princeton University Press.
- SADI Nacer-Eddine, 2005, *La privatisation des entreprises publiques en Algérie. Objectifs, modalités et enjeux*, Paris, L'Harmattan.
- SAXENIAN Annalee, 2006, *The New Argonauts : Regional Advantage in a Global Economy*, Cambridge, Harvard University Press.
- SAXENIAN Annalee, 2000, "Network of immigrant entrepreneurs", in C-M. Lee, W. Miller, M. Gong Hancock, H. Rowen, (eds.), *The Silicon Valley Edge*, Stanford, Stanford University Press, 248-268.
- SHEFFER Gabriel, 2006, *Diapora Politics – At Home Abroad*, Cambridge University Press.
- STRANGE Susan, 1996, *The Retreat of the State : The diffusion of Power in World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SRAIRI Samir, 2001, *Les fondements des choix stratégiques de développement des groupes privés tunisiens*, thèse de doctorat en sciences de gestion, Tunis, Institut supérieur de gestion de Tunis.
- TARRIUS Alain, 2002, *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades des économies souterraines*, Balland.
- TARRIUS Alain, 1992, *Les fourmis d'Europe : migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*, L'Harmattan.
- VERMEREN Pierre, 2002, *Formation des élites marocaines et tunisiennes*, Paris, La Découverte.
- WALDINGER Roger, FITZGERALD David, 2004, "Transnationalism in Question", *American Journal of Sociology*, vol. 109, n° 5, 1177-95.
- WALDINGER Roger, 2006, « "Transnationalisme" des immigrants et présence du passé », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 22, n° 2, 23-41.

Sources imprimées

- ANIMA, EMMANUEL Noutary, MANAL Tabet, 2013, « Les pays émergents investissent la Méditerranée », *ANIMA Invest network*, n° 65, [en ligne : http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/AIN_IDE_Partenariats_2012_FINAL_Fr.pdf].
- PALPACUER Florence, 2008, « Firme-réseau globale et réseaux transnationaux d'ONG : Vers un nouveau mode de régulation ? », *Revue de la régulation*, n° 2, [en ligne : <http://regulation.revues.org/index2243.html>].

I.

*Impact des Investissements directs
étrangers (IDE) et partenariats Nord-Sud*

Rôle des fonds souverains dans le développement de la région MENA

Lamia JAÏDANE-MAZIGH

Les fonds souverains sont devenus des acteurs incontournables de la finance mondiale. Après avoir été diabolisés et accusés d'avoir des visées géostratégiques sur les pays occidentaux, la crise financière de 2007-2008 a largement contribué à embellir leur image auprès des pays hôtes. Leur intervention pour sauver des grandes institutions financières internationales a montré leur capacité à adopter des allocations stratégiques et contra-cycliques capables de stabiliser les marchés financiers en détresse (Jaïdane-Mazigh, Labidi, 2010). Mais au-delà de ces opérations de sauvetage à court terme, ces fonds souverains, considérés parmi les plus importants investisseurs de long terme, sont supposés jouer un rôle capital dans le développement des économies émergentes notamment la région MENA – *Middle East and North Africa* ¹.

Depuis le début des années 2000, l'investissement des fonds souverains n'a cessé de croître dans la région comme partout dans le monde. Cependant, les pertes encaissées après la crise ont relativement freiné l'activité de ces fonds en dehors de leurs pays d'origine, sans pour autant renoncer complètement à leurs investissements dans les économies voisines. Nous cherchons dans cette étude à déterminer l'importance et l'évolution des investissements de ces acteurs publics dans la région depuis la crise des *subprimes*. Quels sont les fonds les plus actifs ? Quels sont les pays et les secteurs les plus attractifs ? Et dans quelle mesure cette relation de partenariat peut-elle être avantageuse de part et d'autre ?

Pour répondre à ces questions, nous présentons, dans une première partie, les fonds souverains en général et nous révélons les caractéristiques particulières des fonds originaires des pays du Golfe et de l'Afrique du Nord. Dans une deuxième partie, en se référant aux données publiées par l'observatoire ANIMA-MIPO ², nous procédons à une analyse détaillée des investissements annoncés par les fonds souverains des pays arabes exportateurs de pétrole. Nous présentons ainsi un état des lieux qui nous permettra de reconnaître certaines limites qui caractérisent l'afflux de ce type d'investissement au-delà des avantages que peuvent escompter les pays de la région.

1. La région MENA inclut l'Algérie, le Bahreïn, Djibouti, l'Égypte, l'Iran, l'Iraq, Israël, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, Malte, le Maroc, Oman, le Qatar, l'Arabie Saoudite, la Syrie, la Tunisie, les Émirats Arabes Unis, la Bande de Gaza, le Yémen.

2. ANIMA-MIPO – l'observatoire des annonces d'investissements et de partenariats en Méditerranée développé depuis 2003 par ANIMA Investment Network (www.animaweb.org).

Présentation générale des fonds souverains

Le Groupe de travail international sur les fonds souverains (International Working Group – IWG) présente les fonds souverains, dans son communiqué de presse n° 08/06 le 11 octobre 2008, comme :

[...] Des fonds ou mécanismes d'investissement à but déterminé, appartenant à des administrations publiques. Créés par une administration publique à des fins de gestion macro-économique, ces fonds détiennent, gèrent ou administrent des actifs pour atteindre des objectifs financiers et ont recours à une série de stratégies d'investissement qui comprend des placements sur actifs financiers étrangers. Les fonds souverains sont généralement créés à partir des excédents des balances des paiements, des opérations sur devises, du produit de privatisations, d'excédents budgétaires et/ou de recettes tirées des exportations de produits de base.

À partir de cette définition générale on distingue, en gros, cinq types de fonds souverains selon leur principal objectif (FMI, 2007) :

- **Les fonds de stabilisation** dont l'objectif premier est de protéger les finances publiques et l'économie nationale des fluctuations des prix des produits de base, essentiellement le pétrole.

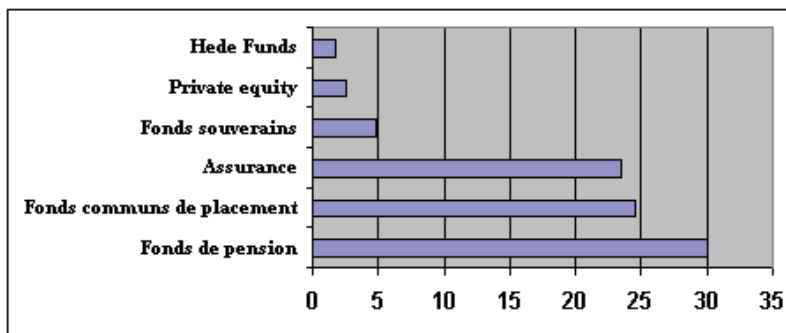
- **Les fonds d'épargne au profit des générations futures** qui visent à convertir des actifs non renouvelables en un portefeuille plus diversifié.

- **Les sociétés de placement des réserves** dont les actifs restent souvent assimilés à des avoirs de réserve et qui sont créées pour accroître le rendement des réserves.

- **Les fonds de développement** qui servent généralement à financer des projets socio-économiques ou à promouvoir des politiques industrielles propres à stimuler la croissance de la production potentielle d'un pays.

- **Les fonds de réserve de retraite conditionnels** qui permettent de faire face (à l'aide de ressources autres que les cotisations de retraite des particuliers) à des engagements imprévus non spécifiés au titre des retraites dans le bilan de l'État.

Figure n° 1. Montants des actifs sous gestion des grands acteurs de la finance mondiale en 2011 (en trillions de \$)



Source : UKCity, 2012, *Sovereign wealth funds*, *Financial Market Series*, february, disponible sur <http://www.thecityuk.com>.

Les actifs détenus par ces nouveaux acteurs ne représentent qu'une faible part des sommes déversées dans les rouages de la finance mondiale, 4,8 trillions de dollars en 2011 contre 30 trillions de dollars pour les fonds de pensions (Figure 1). Mais ce n'est pas ce poids, relativement faible, qui a attiré l'attention des spécialistes de la finance vers ces investisseurs publics, c'est plutôt leur nombre qui n'a cessé de croître depuis le début des années 2000 et surtout l'évolution rapide de leurs actifs sous gestion qui devraient atteindre les 10 trillions de dollars en 2015, selon les estimations de Morgan Stanley en 2008. Par ailleurs, leur poids sur les bourses mondiales ne cesse d'augmenter. À la fin de l'année 2009, le fonds souverain norvégien se classait comme premier investisseur au sein du CAC 40 (IEM Finance, 2010). En septembre 2007, la participation du fonds qatari dans le *London Stock Exchange* s'est élevée à 20 %.

Tableau n° 1. Les plus importants fonds souverains au monde

Pays	Fond souverains	Actifs gérés (\$ milliards)	Date de création
Émiraties Arabes Unis (Abu Dhabi)	Abu Dhabi investment Authority	627	1976
Norvège	Government Pension Fund	593	1990
Chine	Safe Investment Company	567	1997
Arabie Saoudite	Saudi Arabian Monetary Authority	532	
Chine	China Investment Corporation	482	2007
Koweït	Kuwait Investment Authority	296	1953
Chine-Hong Kong	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	293	1993
Singapour	Gouvernement of singapour Investment Corporation	247	1981
Singapour	Temasek Holding	157	1974
Russie	National Welfare Fund	149	2008
Chine	National Social Security Fund	134	2000
Qatar	Qatar Investment Authority	100	2005
Australie	Austrian Future Fund	80	2006
Émiraties Arabes Unis (Dubai)	Investment Corporation of Dubai	70	2006
Émiraties Arabes Unis (Abu Dhabi)	International Petroleum Investment Company	65	1984
Libye	Libyan Investment Authority	65	2006
Kazakhstan	Kazakhstan National fund	58	2000
Algérie	Fonds de régulation des recettes budgétaires	56	2000
Émirats Arabes Unis (Abu Dhabi)	Mubadala Development Company	48	2002
Corée du Sud	Korea Investment Corporation	43	2005

Source : *Sovereign Wealth Fund Institute*, 2012.

Originaires souvent des pays émergents, dont les marchés financiers sont peu développés, les fonds souverains investissent la majeure partie de leurs avoirs financiers sur les marchés des pays développés. Entre 2005 et 2011, le marché américain était la destination privilégiée des placements de ces fonds, totalisant un montant de 76 Md\$, ce qui représente 19 % des investissements globaux pendant cette période. Le Royaume-Uni détient aussi une proportion assez importante qui dépasse les 17 % (UK City, 2012). Les marchés des pays en développement, qui n'attiraient qu'une faible part de ces investissements, accaparent des sommes croissantes au cours des deux dernières années, une tendance qui va probablement continuer, étant donnée la crise de la dette survenue dans les pays occidentaux.

L'étude de leur stratégie de placement montre que les fonds souverains ont surtout préféré le secteur financier qui a absorbé plus du tiers de leurs placements pendant la même période 2005-2011. L'énergie, l'immobilier, les infrastructures et les télécommunications détiennent aussi une place prépondérante dans le portefeuille de ces nouveaux acteurs. Selon les derniers chiffres du *Sovereign Wealth Fund Institute*³, les fonds souverains, en termes de valeurs de leurs actifs, sont localisés d'abord en Asie (40 %), au Moyen-Orient (35 %), en Europe (17 %) et le reste est réparti entre l'Amérique du Nord, l'Amérique latine et l'Afrique. Cependant, historiquement, ce sont les pays du Golfe persique qui ont mis en place en 1953 le premier fonds souverain au monde pour gérer la rente pétrolière. Depuis cette date, la taille et le nombre des fonds n'ont cessé de croître dans la région MENA.

Les fonds souverains de la région MENA

Au départ, les pays arabes exportateurs de pétrole ont mis en place des fonds souverains pour se prémunir contre la volatilité des revenus du pétrole. De nos jours, ces nouveaux véhicules d'investissement permettent surtout de diversifier leurs économies en direction de l'industrie, des services et de l'immobilier, évitant ainsi les conséquences dévastatrices d'une économie rentière, telles qu'elles ont été vécues après les chocs pétroliers. Parmi les fonds souverains arabes, nous distinguons deux groupes : les fonds du Golfe persique et les fonds de l'Afrique du Nord.

Les fonds des pays du Golfe

Dans ce groupe, on trouve les fonds les plus anciens et les plus riches, aussi bien au niveau de la région qu'au niveau international. Toutefois, depuis le début des années 2000, on a constaté pour cette même zone géographique la prolifération d'un nombre important de fonds de petites tailles adoptant des

3. Accessible à l'adresse : <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/>, (chiffres établis en août 2013).