

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 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 euroméditerranéen 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 ; Tarrus, 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'européen 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 (Tarrus 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 Keohane (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 alliances 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.