

HAMADI TIZAOUI [1]

L'ascension fulgurante de la sous branche des faisceaux de câbles automobiles en Tunisie : une hyper spécialisation ou une adaptation à la mondialisation

Introduction

La sous-branche câblage pour automobile a connu ces dernières années une ascension fulgurante, avec la création de vingt cinq entreprises en six ans (1996-2001). Ces firmes (33, en 2001, sur les 124 que compte le secteur de fabrication de) emploient environ 13500 salariés, dont plus des trois quart sont des jeunes filles délaissées par le système scolaire tunisien (soit plus de 63 % des salariés de la branche des composants pour automobiles). La production de cette branche représente 58 % de celle de la branche de composants pour automobiles (1000 millions de dinars en 2001). La totalité de cette production est exportée, soit plus de 600 millions de dinars [1] (70 % des exportations de la branche de composants pour automobiles) [2].

La spectaculaire montée de la fabrication des faisceaux de câbles pour automobiles en Tunisie s'explique par un redéploiement géographique des grands firmes équipementières automobiles européennes sur la Tunisie, site jugé rentable, rassurant, et géographiquement limitrophe des grands constructeurs d'Europe. Mais, les entreprises créées, sont en majorité non résidentes, secondairement mixtes et/ou nationales et ne sont que des sous-traitants de capacité à des fournisseurs de deuxième et de troisième rang d'équipementiers européens, eux-mêmes fournisseurs pour la première monte des grands constructeurs automobiles. Cette situation inférieure des PME tunisiennes vis-à-vis des firmes multinationales étrangères de câblages automobiles ne fait que pérenniser une spécialisation tunisienne dans la sous-traitance internationale (inaugurée depuis 1972) et dont plusieurs études ont démontré ses limites financières, technologiques et surtout géographiques. En réalité, les donneurs d'ordres européens continuent à investir en Tunisie dans le but d'exploiter des bassins de main-d'œuvre où des jeunes filles sont payées 5 à 6 fois moins que leurs homologues d'Europe. Ceux-ci sont localisés dans les grands quartiers populeux de la capitale ou sur les zones industrielles des petites et moyennes villes autour de Tunis et dans le Sahel de Sousse.

Notre travail consistera à comprendre, d'abord la stratégie de redéploiement des entreprises de câblages européennes sur la Tunisie, ce qui constitue le système englobant ou le niveau global ensuite, nous essaierons d'élucider la constitution et le fonctionnement des bassins d'emplois exploités par ces firmes: abondance de salariés (en quantité

mais aussi en qualité), fluidité des déplacements, flexibilité de l'embauche et adaptabilité à la conjoncture nationale et mondiale... et cela compose le niveau local. A nos yeux, cette organisation et ce fonctionnement des bassins d'emplois – et c'est là notre hypothèse de travail – constitue une réponse/adaptation socio-géographique de la Tunisie à la globalisation/mondialisation économique déferlante.

I – L'ascension fulgurante des industries de câblages automobile en Tunisie : 1990-2001

1 – Le secteur des composants automobile en Tunisie[3] :

L'importance des composants automobiles est justifiée par la part de ces derniers dans la structure du coût d'une voiture. En effet, pour le cas de la France, cette part est de l'ordre de 48 %, contre 17 % pour le montage, 10 % pour la conception et 25 % pour le reste, y compris le marketing.

Le secteur de composants automobiles en Tunisie comprend actuellement (2001)[4] quelques 124 entreprises employant plus de 16 000 personnes, 33 entreprises (27 %) sont totalement exportatrices et emploient plus de 16 000 personnes, soit 70 % de l'emploi total du secteur.

Le secteur s'est caractérisé ces dernières années par l'émergence de la branche des faisceaux de câbles qui, avec 26 firmes a contribué à la création d'environ 13.000 postes de travail, 81 % des emplois totaux du secteur et plus de 90 % de ceux des entreprises totalement exportatrices[5].

La production du secteur des composants pour automobile a triplé au cours des six dernières années passant d'une valeur de 170 millions de dinars en 1993 à 535 millions de dinars en 1998[6]. La part de la branche des câbles et faisceaux de câbles pour automobiles dans cette production est de 58 % en 1998.

Les exportations, elles aussi, ont connu un développement important au cours de la période 1995-1999, enregistrant une valeur de 399 millions de dinars en 1999, contre 185,6 millions de dinars en 1995. La part de la branche des câbles et faisceaux de câbles pour automobiles dans ces exportations est de 69 % en 1999.

Le taux de couverture des importations du secteur de composants pour automobiles par les exportations a atteint, en 1999, les 121% contre 281% pour la branche des câbles et faisceaux de câbles.

Le "partenariat" est très développé dans ce secteur, surtout dans les entreprises totalement exportatrices où sur les 33 entreprises 21 ont une participation étrangère dépassant les 66 %, c'est-à-dire qu'elles sont *off shore*, c'est le cas de la quasi-totalité des firmes de faisceaux de câbles pour automobile.

L'investissement extérieur en Tunisie s'est ainsi développé grâce à la branche des câbles et faisceaux des câbles pour automobiles, par

l'implantation, ces dernières années, en Tunisie des grands câbliers internationaux tels que Delphi (Etats-unis), Valeo (France), UTA (Etats-Unis), Sylea (rachetée en 2000 par Valéo), Draexlmaier (Allemagne). D'autres partenaires dans les différentes branches sont présents en Tunisie.

2. Montée vertigineuse de l'activité des faisceaux de câbles pour automobiles dans le sillon de la mondialisation de la production de composants pour automobiles[7]

a. La mondialisation de la production de composants pour automobiles : Etude cas : Les faisceaux de câbles :

– Les équipements automobiles :

A l'instar de l'industrie automobile mondiale (les grands constructeurs automobiles mondiaux), les équipementiers automobiles et les fabricants de composants sont concentrés dans les pays de la Triade: L'Amérique du Nord, l'Union européenne et le Japon[8]. Ces industries se localisent secondairement dans les pays émergents: Corée, Chine, Inde et Indonésie en Asie, Brésil et Argentine, en Amérique du Sud, en Pologne et République Tchèque en Europe centrale. L'Afrique est très marginale, seul six pays Africains ont reçu des implantations d'équipementiers mondiaux : l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Maroc, le Nigeria, la Tunisie et Zimbabwe. Pour le cas de la Tunisie il s'agit de délocalisation de production à faible valeur ajoutée sous la pression des grands constructeurs automobiles[9]. Les équipementiers et les sous-traitants cherchent à s'installer géographiquement auprès des constructeurs, les livraisons en flux tendus obligent. En fait, à l'exception des moteurs, des transmissions, de la peinture et de la conception, les constructeurs automobiles ont externalisé le reste des équipements pour automobile à des équipementiers et des sous-traitants organisés hiérarchiquement et pyramidale. Au bas de la pyramide on retrouve les firmes sous traitantes, elles sont majoritaires en nombre, il s'agit de PME fabriquant des pièces peu complexes technologiquement et en très grandes séries (Airbags, ceintures de sécurité, équipements électroniques, pièces pour carrosserie en plastique et composite...) et externalisés par les grands constructeurs automobile (de 80 à 100 % selon les pièces). Les équipementiers de second rang sont moins nombreux que les sous-traitants, ils fabriquent généralement des pièces et des organes à complexité technologique élevée de type injections, suspension, transmissions... etc. des activités qui ont été moins externalisées par les grands constructeurs de véhicules. En contact direct avec les constructeurs on trouve les équipementiers de premiers rang: Ils fabriquent non pas des composants ou des organes mais des systèmes, on les appelle aussi les "Systémiers" : comme les systèmes de pilotage des véhicules, les systèmes de sécurité, les tableaux de bord, l'électronique embarquée, les systèmes thermiques: Chauffage et climatisation...etc. Les "Systémiers" ont une grande capacité de conception et de Recherche Développement. Ils peuvent jouer le rôle d'assembleurs de composants et d'organes achetés chez les équipementiers de second rang et les fabricants de composants[10]. A

l'instar des constructeurs automobiles qui ont connu une très grande concentration dans les années quatre vingt, les équipementiers ont connu dans la dernière décennie du XX^{ème} siècle, une grande concentration qui est loin d'être achevée. En moins de dix ans, leur nombre s'est réduit d'une façon drastique, passant de 30.000 à 8000, dont seulement 2000 de premier rang. La CLEPA (l'Association Européenne des Equipementiers Automobiles) pronostique qu'il n'en restera plus que 150 en 2008. Parmi eux, seuls une dizaine auront une envergure mondiale et une taille suffisante pour avoir un pouvoir de négociation avec les constructeurs. Les équipementiers ont encore du mal à traiter d'égal à égal avec leurs clients, les constructeurs. Ceux qui prédisaient une inversion des rapports de force au milieu des années 90 doivent aujourd'hui déchanter. Parmi les quatre leaders mondiaux trois sont encore fortement liés à des constructeurs. DELPHI et VISTEON (deux firmes originaires des Etats-Unis), réalisent encore les trois quarts de leurs chiffres d'affaires avec respectivement, GENERAL MOTORS et FORD, tandis que DENSO (Japon) reste dans la mouvance de Toyota. Les autres doivent encore se plier aux exigences de leurs clients, qui sont de plus en plus difficiles à tenir. Les constructeurs se sont ainsi déchargés de toute une partie des frais de Recherche et Développement (R&D), que les équipementiers doivent désormais assurer, pour certaines applications, la R&D est passée de 1 % de leurs chiffre d'affaires en 1990 à près de 7 %, en 2000, et même à 10 % pour certains produits... Les équipementiers doivent être également plus innovants afin d'être capables de proposer des solutions complètes aux constructeurs sous la forme de "modules" comprenant, par exemple, planche de bord, instrumentation, système de climatisation et coussins gonflables dans un même sous-ensemble. Le marché mondial des modules devrait passer de 43 milliards de dollars aujourd'hui (2000) à 111 milliards dans dix ans[11].

Toutes ces évolutions pèsent sur la rentabilité des équipementiers, d'autant que dans le même temps, les constructeurs ne relâchent pas la pression sur les prix. Sur les trois dernières années (1987-2000), les baisses réclamées atteignent 8 % en moyenne par an. La pression sur les équipementiers conduirait à une accélération de la concentration de ces derniers et un rééquilibrage du rapport de force au détriment des constructeurs. En conséquence des équipementiers de plus en plus géants demandent des efforts supplémentaires à leurs fournisseurs. Un effort considérable que de nombreuses PME (américaines, et européennes) ne pourront réaliser. Sur les 4500 fournisseurs de VALEO (équipementier français), en 2000, deux milles d'entre eux ne travailleront plus pour lui dans deux ans[12].

Jusqu'au milieu des années 90, les équipementiers réalisaient de bonnes marges de 7 à 8 %. Mais depuis que les constructeurs ont recouvré leur rentabilité, *la pression se fait plus forte et les équipementiers sont poussés à faire de nouvelles économies qu'ils répercutent sur leurs propres fournisseurs éparpillés partout dans le monde.* CHRYSLER (constructeur germano-américain), veut réduire, à l'horizon 2002 de 15 % le coût de ses achats. RENAULT a pour but d'économiser 8 000 francs par voiture d'ici à 2003. Pour atteindre ces

objectifs, les équipementiers sont les premiers à être mis à contribution. Ils sont aujourd'hui responsables de 70 % de la valeur ajoutée d'une voiture. Un rôle prépondérant qu'ils payent à prix fort.

Les équipementiers doivent aussi être capables de suivre géographiquement les constructeurs dans leur internationalisation et proposer des solutions de plus en plus complètes et innovantes.

Les fournisseurs de premier rang, ceux qui sont en contact direct avec les constructeurs, ont tenté de s'adapter. Ces dernières années, leur productivité a progressé en moyenne de 5 % par an. Mais plus on avance, plus le gisement de productivité s'épuise; dans ce contexte, les équipementiers se tournent à leur tour vers leurs fournisseurs (de deuxième et de troisième rang) pour répercuter les efforts que leur demandent les constructeurs. Les achats constituent désormais, l'une des principales zones d'amélioration de la rentabilité des équipementiers.

De la même façon que les constructeurs ont délégué certaines fonctions aux équipementiers de premier rang, ceux-ci demandent aux sous-traitants de deuxième et troisième rangs de développer de plus en plus d'innovation. En outre, les équipementiers demandent souvent à leurs fournisseurs de les accompagner dans leur internationalisation, ce qui n'est pas toujours à la portée de toutes les PME...

Des objectifs ambitieux qui ne se réaliseront pas sans casse chez les fournisseurs. Ceux qui n'apportent pas d'innovation, qui ne peuvent s'adapter à l'internationalisation et qui ne respectent pas la qualité que les équipementiers leur réclament seront rayés sans ménagement du panel des fournisseurs. Ils n'ont pas vraiment le choix: La plupart du temps, l'équipementier est propriétaire de l'outillage ou des moules qui servent à fabriquer les pièces qu'il commande. Du jour au lendemain, il peut donc décider de les retirer pour les installer dans la PME à côté ou les délocaliser vers un pays émergent

Tableaux 1 : Les principaux équipements automobiles mondiaux, 1998

Rang	société/ groupe partie seulement	automobile	Nationalité	chiffre d'affaire en million d'euro en 1998
1	DELPHIE ET DELCO		USA	26 900
2	VISTEON ET PO		USA	16 400
3	BOSCH		Allemagne	16 300
4	TRW+VARITY+LUCAS		ROYAUME-UNI	11 500
5	LEAR/UTA		USA	10 900
6	NIPPON DENSO		JAPON	10 800
7	DANA		?	9 400
8	JOHNSON CONTROLS		?	7 700
9	ASIAN SEIKI		Corée du sud	6 500
10	VALEO		France	6 000
11	MAGNA		Allemagne	5 600
12	MANNESMAN		Allemagne	5500
13	MAGNETTI MARELLI		Italie	3800
14	EATON		USA	3400
15	MEOTOR (ROCKWELLE		Royaume -uni	3100

Source : Retraitement Doriès Consultants, 2000.

– La mondialisation de la production des faisceaux de câbles pour automobiles

Selon le directeur de design de FORD Europe "la première mission d'un constructeur de véhicules automobile est de penser l'architecture d'une voiture et de la dessiner. Les équipementiers conçoivent les fonctions et se voient déléguer le montage des modules tout prêts à être montés sur les lignes de montage"[\[13\]](#). Ainsi, l'énergie des constructeurs automobiles se concentre sur la conception, l'architecture des véhicules et sur l'optimisation de l'industrialisation, tandis que les équipementiers sont poussés à devenir les concepteurs et les monteurs de modules. Cela les pousse à se concentrer pour trouver des solutions de partenariat entre savoir-faire variés. C'est pourquoi les grands constructeurs automobiles se sont débarrassés, au milieu des années 90, de plusieurs tâches, et les ont confiées à leurs équipementiers: en 1996, la firme Renault a tranché, c'est la filiale du groupe Labinal qui reprendra sa division "câblage". Trois usines, à Dreux (en France), au Maroc et en Tunisie, et quelques 1 350 emplois qui ne couvraient plus que 17 % des besoins de Renault et de Matra Automobile. Avec cette cession le constructeur achève en effet le processus d'externalisation de son activité câblage entamée vers les années 80 avec la reprise des câbleries de Guarda (Portugal) et de Tournai (Belgique) par DELPHI puis celle de Dieppe par UTA[\[14\]](#). La même année, 1996, l'équipementier italien Magneti Marelli cédait sa dernière câblerie à Sylea. Même tendance en Allemagne, où Volkswagen a créé un joint-venture avec Siemens, tandis que BMW et Mercedes travaillent eux aussi avec des partenaires extérieurs. *Résultat: Les câbleries internes des constructeurs ne détiennent plus que 6% du marché européen du câblages d'automobiles, tandis que les volumes d'activités des équipementiers s'envolent. En dix ans, Sylea[\[15\]](#) a multiplié son chiffre d'affaires par dix avec 24 usines et 8 500 salariés, dont une en Tunisie à Mateur (568 salariés et qui a vu le jour au cours de l'année 1998).* Seule la firme PEUGEOT, garde 1 412 salariés dans son département câblage en France et autant à l'étranger, en Espagne. Pour le PDG de PSA, l'objectif étant "de garder des emplois et la technologie" au sein de son groupe. Alors que le câblage représente aujourd'hui quelque 6 % du prix d'une voiture, contre moins 2 % il y a dix ans (2000 mètres de câbles dans les voitures d'aujourd'hui contre 150 mètres il y a 20 ans), PSA opte pour l'emploi et la paix sociale. Réduction des coûts oblige, les câbleries s'installent à la périphérie de l'Europe. Voir l'usine ouverte par DELPHI en Roumanie (1996) et les investissements la même année, d'UTA en Hongrie. Ou encore ceux de Siemens et de Yasaki en Turquie. Le maintien de câbleries en France coûte cher. George François, le PDG de Sylea (groupe Labinal), en sait quelque chose. Pour hisser ses douze usines françaises aux exigences de flexibilité des constructeurs, il a dû investir quelque 200 millions de francs (environ 40 millions de dinars tunisiens) les cinq premières années de la décennie 90. Cela veut dire que le métier de câblage automobile a été tout d'abord externalisé par les grands constructeurs automobiles au profit des équipementiers, qui pour leur part, et par souci d'économie et de rentabilité, l'ont internationalisé en dehors de l'EU. Cette activité se délocalise[\[16\]](#) hors

de l'UE: des usines ont fermé en Europe ou ont été créées *ex nihilo* à sa marge au Maghreb au Maroc et en Tunisie surtout[17].

Tableau 2 : Principaux fournisseurs de faisceaux de câbles en Europe

Rang	Société/opérateur	Nationalité	Part du marché de l'UE en 1996 en pourcentage
1	Delphi Packard Electric Europe	Etat -unis	32
2	SYLEA(filiale du groupe français LABINAL)	France	17
3	United Technology Automative (UTA)	Etat -unis	10
4	siemens	Allemagne	9
5	yazaki	japon	6
6	Lucas filiale de traw	Grande Bretagne	6
7	draexlmaeir	Allemagne	5
8	Autre operateurs indépendant production encore intégrée	Divers pays	10
9	Production encore intégrée		6

Source : L'Usine Nouvelle, n° 2567, 1996.

Bref, en 2001, les grands câbliers mondiaux et européens opèrent en Tunisie: le numéro 1 mondial, Delphi, possède environ 35 % du capital de COFAT (2800 salariés à Tunis) et veut même la racheter en totalité. Sylea possède trois sites de production à Mateur (Cablea-Tunisie ex-RIT, MGI COUTIER et Sylea Tunisie, 1633 salariés). Quant à la firme Valeo, [18] qui a racheté en 2000, les activités automobiles du groupe Labinal, elle est devenue (avec ses deux nouveau sites de production à Tinja et Utique à Bizerte) le premier opérateur dans le domaine du câblage automobile, et emploie environ 5000 salariés en Tunisie et se considère comme le premier fournisseurs de câbles aux constructeurs européens[19]. Léoniche Tunisie (LTN), filiale du groupe Allemand Draexlmaier, emploie environ 3500 salariés à Sousse, Lear Automative enfin, emploie 700 salarié à Borj Cédria (Tunis). Une vingtaine de petits câbliers européens employant quelques 3000 salariés se dessinent dans plusieurs petites et moyennes villes du Cap-Bon, du Sahel Littoral et de Sfax.

Tableau 3 : Les principaux acteurs du métier du câblage automobile en Tunisie, 2001

Entreprise	Localisation	Partenaire	clients	Pays d'origine	Participation au capital	Emplois
Valeo tunisie	Tunis mateur Utique et Tinja	Valeo France	Renault, fiat opel	France	100%	5000
Mets	Sousse	Draxelmaier	Audi et vw	Allemagne	100%	3500
LEONICHE	Messadine (Sousse)	leonische	Mercedes	Allemagne	100%	1600
COFAT	Tunis (sidjourni)	Delphi	Opel,vw et seat	Allemagne	35%	1750
COFAMAT	Mateur Tunis	Chakira	Psa	Tunisie	100%	748
Lear Tunisie	Tunis (bordj Cedria)	Lear Automative	Vw et Seat	Espagne	100%	602
Total de firmes	6	-	-	-	-	13200

Source : Site Web du Ministère tunisien de l'industrie : www.tunisianindustry.nat.tn.

En 2001, six firmes représentent la quasi-totalité de la production des emplois et des investissements dans le métier de câblage automobile en Tunisie.

b. Présentation de l'activité de câblage automobile en Tunisie :

L'activité câblage pour automobile a connu en Tunisie une ascension fulgurante ces dix dernières années suite à l'arrivée des grandes firmes multinationales d'équipements automobiles, et entre autres, des faisceaux de câbles (DELPHI, VALEO, UTA, Draxelmaier...etc.). La première unité fut la Câblerie de Sousse, créée en 1977 avec 70 salariés. En 1989 seules 3 entreprises ont vu le jour avec pas plus de 1000 personnes occupées pour la branche. Depuis 1993, le secteur a connu une évolution rapide (deux créations d'entreprises par an) et une expansion sans précédent des emplois générés. Sur les six dernières années (1993-2001) 21 entreprises furent créées et les emplois ont passé de 2 575 salariés à près de 13000. En outre, on doit signaler l'apparition de deux firmes de fabrication de fils électriques pour automobiles: Electric Câbles (du groupe Chakira en 1992 et KBE du groupe Zouari-Léoniche. Bref, en 2001, la Tunisie abrite 26 entreprises de câblages automobile employant environ 13000 salariés, au trois quart des jeunes filles.

Tableau 4 : L'activité câblage dans les industries électriques et les industries automobiles en Tunisie (en%), 1998

	Part de faisceaux de câbles dans les industries électroniques				Part de faisceaux de câbles dans
	1993		1998		
1.Produit (en MD)	45	9%	231	27%	53%
2.Valeur ajoutée (en MD)	14	12%	66	34%	50%
3.Investissement(en MD)	01	3%	21	46%	83%
4.Employi	257	10%	13000	50%	53%
5.Nombre d'entreprise	5	4%	18	1%	19%
6.Importation (en MD)	24	4%	72	8%	21%
7.Exportation(en MD)	41	16%	207	35%	96%

Source : Ministère du Développement Economique (MDE) et enquête API.1999

Source : Ministère du Développement Economique (MDE) et enquête API, 1999.

MD : En millions de dinars tunisien.

En 1995, 20 % environ des entreprises de composants pour automobiles réalisent plus de la moitié de la production (158 millions de dinars). Production qui n'était que de 45 millions de dinars en 1993. Il en est de même pour la valeur ajoutée (48 millions de dinars) et des investissements (6 millions de dinars)[\[20\]](#). Production, valeur ajoutée et investissement qui sont passés respectivement de 1993 à 1997 comme suit: de 45 millions de dinars à 231 [\[21\]](#), de 14 million de dinars à 66 [\[22\]](#) et de 1 million de dinars à 21. C'est-à-dire la production et la valeur ajoutée ont été multipliées par 5, et les investissements par 21. Ces derniers sont passés de un peu moins d'un million de dinars à 3,5 millions de dinars en 1994, 4,8 en 1995, 5,6 en 1996, 21,2 en 1997 et 20,3 en 1998. Et le mouvement soutenu d'investissement continue depuis, c'est dire les grandes potentialités de développement futur de cette activité ; d'ailleurs de 1999 à 2001, 6 entreprises de câblages ont

été créées, d'autres sont en cours de montage. Cette activité est en pleine expansion.

La majorité des entreprises de faisceaux de câbles pour automobiles en Tunisie sont des PME: 3 ont moins de 20 salariés, 6 de 20 à 100 salariés, 4 de 100 à 300 salariés, 2 de 300 à 1000 salariés et 3 ont plus de 1000 salariés : Les entreprises de plus de 100 salariés[23] occupent 50 % environ des actifs du secteur. Généralement, les entreprises actives dans ce secteur n'ont rien à envier aux PME européennes de la même taille du point de vue modernité et organisation de la production industrielle et du travail.

Concernant leur répartition géographique, les entreprises de faisceaux de câbles ont une localisation métropolitaine puisque en 1999, 5 entreprises ont élu résidence dans le Grand Tunis, 5 à Nabeul, 3 à Bizerte, 3 à Sousse et une à Sfax.[24]

Notons enfin que le mode de fonctionnement des entreprises de faisceaux de câbles tunisiennes est la sous-traitance internationale de capacité: C'est-à-dire que l'entreprise tunisienne importe la quasi-totalité des matières premières de la firme donneuse d'ordre (24 millions de dinars en 1993 et 71,9 millions de dinars en 1997 [25] ; la matière première représentait 56 % de la production en 1993 et 69 % en 1998) et exporte à l'étranger l'intégralité[26] de sa production: 40,5 millions en 1993 et 207 millions de dinars en 1997. Le taux de couverture des importations des entreprises de faisceaux de câbles par leurs exportations sur la période 1993-1997 est en moyenne de 244 %, le bilan devises est positif sur toute la période avec un maximum de 135 millions de dinars en 1997.

Le marché à l'exportation du câble tunisien est polarisé par les entreprises de l'Union européenne: En 1998, 44 % des ventes en valeur se font avec la France, 36% avec l'Allemagne, 16 % avec l'Italie, 3 % avec l'Espagne et 2 % avec la Suède.

En conclusion, il est intéressant de noter qu'ils s'agit là d'un fonctionnement spécifique à la sous-traitance internationale comme ce fut le cas des industries textiles, du cuir et des chaussures depuis 1972. Le partenariat industriel, tant sollicité par les pouvoirs public tunisien ou par certains industriels ne trouve pas assez d'échos. Les entreprises tunisiennes de faisceaux de câbles restent isolées dans le tissu industriel national et intègrent l'espace mondial des équipementiers automobiles européens[27] propulsant ainsi des pans entiers de l'industrie tunisienne récemment mise en place dans la sphère de la production mondiale, généralement sans grands atouts à valoriser à ce niveau, si ce n'est des bassins de main-d'œuvre féminine rapidement mobilisables et démobilisables sans grands risques.

II – La pérennisation[28] des anciens avantages comparatifs rentiers aux dépens de ceux construits : le rendez-vous manqué de l'industrie des faisceaux de câbles tunisienne

Dans cette dernière partie nous tenterons d'expliquer pourquoi les firmes multinationales des équipements automobiles ont choisi le site tunisien pour produire des câbles pour automobiles et pourquoi certaines villes ont été privilégiées aux dépens de plusieurs autres. De prime abord, les firmes cherchent des pays proches de l'Union Européenne et où les coûts de production sont minimales; deux rentes que la Tunisie ne cesse d'exploiter depuis 1972. Mais cette approche tunisienne ne déplace pas la problématique de l'industrialisation du pays qui aspire au mondial dans un contexte d'épuisement des anciennes rentes, érodées par la concurrence d'autres pays le Maroc, et la Turquie dans la méditerranée et les PECO dans l'Europe de l'Est [29].

Mais tout d'abord, *définissons* ce que sont les avantages comparatifs rentiers et ceux construits et replaçons les dans le contexte de l'industrialisation tunisienne d'aujourd'hui [30].

1. Avantages comparatifs rentiers et avantages construits :

L'attractivité que la Tunisie veut exercer vis-à-vis des firmes étrangères correspond à la volonté de participer activement aux grands mouvements de délocalisation industrielle et de globalisation financière. La première condition nécessaire pour assurer cette attractivité est l'adoption définitive du libéralisme économique et l'ouverture irréversible à l'économie mondiale [31]. La politique d'attractivité n'est donc pas compatible avec la politique de relance, trop visible, du nationalisme et de réticences, trop marquées, vis-à-vis des bienfaits de la spécialisation internationale. En outre, les économies nationales ne doivent pas seulement laisser jouer les règles du libre échange et de l'avantage comparatif telles qu'elles avaient été définies dans le prolongement de la vision ricardienne. *Désormais, elles doivent aussi identifier leurs avantages relatifs de localisations pour les investissements internationaux (avantages construits). Cette nouvelle préoccupation doit être d'autant plus prédominante que le nombre de pays qui adhèrent à la logique de mondialisation s'accroît sans cesse.* Ce changement d'attitude est d'autant plus crucial pour les pays du Maghreb, et spécialement pour la Tunisie, qu'apparaissent de nouveaux concurrents en Europe du Centre et de l'Est. Ces derniers sont plus proches géographiquement du partenaire principal -l'Europe- que les anciens concurrents de l'Asie du Sud-Est dont la menace n'a évidemment pas disparu comme par enchantement. *En troisième lieu, l'intensification de la concurrence entre les nations constitue une variable nouvelle fondamentale. Les firmes multinationales ont du moins pour stratégie de s'implanter partout, et dans tous les pays de la planète. Ce constat provient du fait qu'un nombre de plus en plus grand de firmes passe d'une stratégie multinationale à une stratégie globale.* Cela signifie, d'une part que la production des filiales est de plus en plus spécialisée pour faire jouer un maximum d'économie d'échelle au niveau de la production et, d'autre part, de façon complémentaire, que les nouvelles "filiales-ateliers" ont pour débouché le marché mondial et/ou le marché régional auquel appartient le pays d'implantation. Ce choix très sélectif de localisation a pour effet de restreindre le nombre de pays receveurs d'IDE à ceux dont les avantages offerts permettent de

maximiser la compétitivité globale de la firme. Il en résulte que les investissements directs se polarisent sur un petit nombre de pays. L'Afrique subsaharienne, comme le Maghreb et le Moyen-Orient ne font pas partie du groupe des "pays cœur", c'est-à-dire la *short list* des investisseurs globaux[32] Et, améliorer son attractivité, signifie soigner et assainir son environnement économique et institutionnel, ce qu'a fait la Tunisie lorsqu' elle a créé la Zone de Libre Echange (ZLE), en 1996, avec l'Union Européenne et lorsque elle a fait de l'entrée de capitaux longs (IDE) une variable d'ajustement cruciale pour le bouclage macroéconomique de son économie nationale[33].

En bref, la mondialisation est un phénomène dynamique qui remet sans cesse en cause les acquis [34]. Comprendre la dialectique de la globalisation revient à accepter que les avantages de localisation soient construits et non pas donnés. Cette construction est fonction, bien sûr, du potentiel du pays, elle est fonction, aussi, des changements dans la stratégie de localisation des firmes.

Voyons ce qu'il en est du "changement" ou non des conditions d'attractivité du site Tunisie et ce sur le cas du métier du câblage automobiles.

2 – Les bas salaires sont encore et toujours derrière le choix du site Tunisie par les firmes d'équipements automobiles mondiales

Selon l'étude effectuée par le Centre des Etudes et de Prospection Industrielle (CEPI) et de l'API, en 1999[35], il apparaît que la compétitivité tunisienne est toujours basée sur les bas salaires. Les auteurs ont retenu, pour mesurer la compétitivité de la Tunisie, les pays concurrentiels ou de référence: la France, pays référence des pays de l'Union Européenne à fort coût de main-d'œuvre, le Portugal, pays à faible coût de main-d'œuvre dans UE, la Pologne, pays de l'Est de l'Europe et à industrie automobile structurée et qui rejoindra bientôt l'UE et enfin, le Maroc, pays directement concurrent de la Tunisie par l'externalisation d'industrie de main- d'œuvre (voir les résultats dans le tableau 5).

Le résultat est sans appel, salaires faibles[36] et stables[37], grâce à une volonté stricte des pouvoirs publics (sous couvert d'un "consensus" entre les partenaires sociaux: Patronat (UTICA) et syndicat des travailleurs (UGTT)), restent le facteur principal de la compétitivité tunisienne. Ce facteur est renforcé par l'encadrement de qualité et à faible coût relatif, la disponibilité de jeunes diplômés (ingénieurs et techniciens supérieurs) pour assurer un bon encadrement de production, et une bonne disponibilité de la main d'œuvre, d'origine rurale, mais éduquée.

L'exonération totale de l'impôt sur les sociétés pendant 10 ans pour les sociétés *off shore*, et le taux d'inflation bas (au dessous de 3 % lors du XI^{ème} Plan de Développement Economique et Social, 1997-2001) sont considérés, par les auteurs de l'étude suscitée, comme faisant partie des facteurs favorables à la compétitivité tunisienne, mais ils ne sont effectivement pas des avantages comparatifs stables parce que les

pays concurrents, le Maroc en l'occurrence, avancent les mêmes avantages, sinon plus, aux firmes étrangères.

Le facteur bas salaire est tellement influent qu'il peut annuler les handicaps de la compétitivité tunisienne aussi sérieux qu'ils soient :

- Des tarifs de transport RORO ou par container encore trop chers par rapport aux autres pays concurrents;
- des coûts de télécommunications (téléphone, fax, EDI), pas encore au niveau international;
- et une perte de productivité au moment du Ramadan et pendant l'été (séance unique), soit trois mois dans l'année.

Le plus intrigant encore, dans le chapitre consacré à la prospective et les stratégies, les auteurs de l'étude CEPI sur la branche des faisceaux de câbles insistent sur l'avantage comparatif bas salaire et pour eux "l'avantage principal des pays du Sud de la Méditerranée restera d'avoir un faible coût de main-d'œuvre, comparé avec les trois autres groupes[38] : les pays de l'Europe du Nord, les pays de l'Europe du Sud et les pays de l'Europe de l'Est", et de prévoir, que " la structure des pays de l'Est fera qu'ils vont vivre une augmentation rapide des coûts de la main-d'œuvre, comme cela s'est passée au Portugal". Et pour ces mêmes auteurs, la Tunisie est la mieux placée par rapport aux pays du Sud de la méditerranée et ce, surtout parce qu'elle a "l'avantage" d'avoir signé un Accord de Libre Echange avec l'Union Européenne par rapport à la Libye et l'Algérie[39], et elle dépasse en qualité d'encadrement technique le Maroc et l'Egypte. La Turquie est un concurrent redoutable pour la Tunisie, mais souffre de "rigidité" qui fait que les firmes européennes ne trouvent pas en Turquie les interlocuteurs valables".

Tableau 5 : Evolution de la compétitivité tunisienne dans le domaine de fabrication de câbles pour automobile 1999

N°	Indicateur de compétitivité	Tunisie	Maroc	Pologne	Portugal	France
1.	Droit de douanes a l'import normal l(1999)	27%	25%	12%	3.8%	3.7%
	préférentiel	0%	0%	NA	1.1%	1.1%
2.	statistique de l'import(année)	(97)	(97)	(98)	(98)	(98)
	Valeur (Million de DT)	72	55	110	105	472
	Taux de croissance	40%	45%	15%	5%	23%
3.	statistique de l'export(année)	(97)	(97)	(98)	(98)	(98)
	Valeur (Million de DT)	207	185	120	250	206
	Taux de croissance	61%	48%	12%	6%	318%
4.	Cout de facteurs de production					
	Valeur (DT)début 1999					
	salaires bruts par mois					
	Ingénieur débutant	550	650	1500	2400	3050
	Chef d'équipe	290	280	780	850	2400
	Ouvrier- Ouvrière	185	175	400	480	1650
	Charge social totales					
	Régime général	33%	20%	48%	38%	46%
	Société « Off-Shore » ou totalement exportatrice					
	Tarif transport :					
	-1TC20pieds cologne	2420	2300	1210	1950	1350
	Télécommunication(10mn)	2.8	2.9	1.5	2.8	2.2
	Energie(5500KWH)	41.5	40.0	46.5	39.0	50.0
	Cout de terrain industriel (1ha)	5000	50000	150000	70000 a	50000 a
		0 a	a	a	250000	255000
		2500	18500	250000		
		00	0			
	Impôt et taxe -IS					
	Régime général	35%	37%	34%	29%	33%
	« Off-Shore » ou totalement exportatrice	Exonéré	NA	NA	NA	NA
	Cout de crédit MT et LT	12%	12%	15%	7%	2.6%
5.	Part de la main d'œuvre dans le prix de revient	33%	33%	37%	45%	52%
6.	Structure de l'emploi du secteur					
	-nombre de l'emploi	1300	6800	18500	19000	25800
		0				
	- Taux d'investissement	10%	10%	12%	9%	7%
	-productivité apparente(KDT personne)	31	29	27	41	40

7.cycle de production-livraison(lead time)	4j+4j	4j+4j	4j+4j	4j+4j	4j+4j
8.simulation du transport d'une semi TIR rendu Cologne	2400	2050	950	1480	1150
9.Matière première Taux d'intégration locale	5%	%5	7%5	85%	10%0
Existence locale a niveau qualitatif requis					
10.Nombre de diplômés ingénieurs sortant par un (bac+4 à+6)	900	700	18000	5600	28000
11.Inflation(debut1999)	3.2%	5.5%	6.8%	2.2%	0.3%
12.Nombre d'unité de secours	26	6	6	7	45

* NA = Nom Applicable

Source : API - CEPI, 1999.

Conclusion, "dans ce contexte, la Tunisie dispose de vrais atouts pour pérenniser le secteur des faisceaux de câbles et l'ancrer à l'industrie locale".

Au niveau microéconomique et aux yeux des firmes étrangères, le différentiel de salaire, entre leur pays d'origine et la Tunisie reste très grand (52 % dans le prix de revient d'un câble model, en France, est constitué de salaires et charges et 33 % seulement du prix de revient du même câble en Tunisie) pour compenser la différence de compétitivité du travail d'un pays d'origine d'IDE par rapport à la Tunisie (+ 10 points), la cherté des transports maritimes (deux fois plus chers en Tunisie qu'en Europe), la pénurie et les coûts exorbitants des terrains industriels dans les zones métropolitaines et la qualité approximative des moyens de

télécommunications modernes. Ajoutons à cela les avantages assurés par le code d'investissement, surtout concernant l'exonération fiscale, et les firmes étrangères, peuvent rentabiliser leur localisation en Tunisie, avec une compétitivité tunisienne sur les prix (par rapport à la France par exemple) de 30 % (tableau n° 6).

Tableau 6 : Structure de prix d'un câble pour automobile modèle en France et en Tunisie, 1999

structure de prix	France	Tunisie
1. Matière	47%	65%
2. Main d'œuvre	47%	20%
3. Autres	6%	15%

Source : API-CEPI, 1999.

En outre, ces firmes étrangères s'approvisionnent en Tunisie selon leurs conditions strictes qu'elles imposent à tous leurs sous-traitants et fournisseurs : C'est pourquoi la compétitivité tunisienne sur la qualité est très proche des usines européennes (256 à 100 ppm^[40] de taux de réclamation en Tunisie, contre 30 à 100 ppm en Europe). L'écart de productivité directe de la Tunisie par rapport à l'Union Européenne, n'est que de 3 à 9 %. Des taux qui n'ont pas d'impact majeur sur les écarts de compétitivité de prix existant par ailleurs. Cela donne une marge de progrès supplémentaire aux entreprises tunisiennes de câblages automobiles

3. Le local au secours de l'économique et du social en Tunisie : la géographie des entreprises de câblage automobiles ; des firmes à l'affût des moindres bassins d'emplois

a) Des localisations métropolitaines :

En effet, la totalité des 26 firmes de câblages pour automobiles installées en Tunisie ont choisi les trois grandes villes ports du pays et leurs communes périphériques immédiates et lointaines: le Grand Tunis (avec ces quatre gouvernorats : Tunis, Ariana, Mannouba (créée en 2001) et Ben Arous, accueille 9 entreprises employant 4027 salariés: les plus grands groupes du secteur sont représentés: le groupe CHAKIRA avec Cofat (2000 salariés) et Eléctric-câbles (60 salariés), localisées toutes deux à Sijoumi (Tunis), Lear Automotive (602 salariés) à Borj Cédria(Tunis), la Société Tunisienne de Câblages quant à elle (907 salariés) s'est implantée à Boumhel (à 20 kilomètres au sud de Tunis).

En outre, Tunis abrite 4 petites et moyennes entreprises employant des effectifs réduits: Bisma Câbles Techniques à Sidi Hassine Sidjoui (10 salariés), les câbles tunisiens (56 salariés) à El Kram, SIE (200 salariés) à Bir El Kassaa et Telcom (180 salariés) à la Manouba.

Sur la grande couronne (60 Km de Tunis), les villes du semi- urbain autour de Tunis accueillent une dizaine de firmes de câblages: 4 à Mateur avec 2643 salariés (Cofamat, du groupe CHAKIRA avec 800 salariés, Cablea-Tunisie, (ex-RIT (875 salariés) Sylea-Tunisie (568

salariés) et MGI-Coutier (400 salariés). Ce qui fait que l'industrie mateuroise a fait du métier du câblage pour automobile une spécialité: sur 4287 salariés industrielles 2723 sont embauchées dans les câbleries (63.5 %), avec le secteur textile et habillement, lui aussi a majorité exportateur et qui emploie (1194 salariés), ce taux arrive à 90%. Tandis que l'industrie alimentaire n'emploie que 218 salariés dans une plaine d'une richesse agricole légendaire[41], l'industrie mateuroise est plutôt ouverte sur le mondial que sur son terroir.

La couronne lointaine de Tunis a été enrichie par deux nouvelles localisations initiées par la firme multinationale VALEO (France), la première à Tinja (Bizerte, 800 à 1000 salariés) est déjà en production depuis début 2001, et la seconde dans la zone industrielle d'Utique (Bizerte, 800 à 1000 salariés) en cours de montage en octobre 2001[42].

En outre, des villes comme El Fahs (à Zaghouan), Zaouiet Jedidi, Barraket Essahel, et Hammamet (dans le Cap Bon orientale) ont accueilli elles aussi des PME de câblages récemment installées.

Le deuxième pôle de l'industrie de câblage est la ville de Sousse avec 4 entreprises et 4205 salariés: Sousse abrite la grande entreprise de câblage: METS (Manufacture Electronique de Sousse) avec 3500 salariés[43]. A Messadine, une petite ville sur la route de Msaken, s'est implantée LNT; Léonische Tunisie (LNT), qui emploie 1600 salariés. Des petites et moyennes villes du semi-urbain du sahel de Sousse comme Kalaa Kébira, kalaa Séghira et Menzel Fersi ont accueilli une entreprise de câblage chacune.

Enfin, la ville de Sfax, deuxième ville du pays, très peu ouverte sur les industries totalement exportatrices, n'accueille qu'une seule firme, SIDELEC qui emploie 65 salariés[44].

Au total, excepté à Tunis, où les prix exorbitants des terrains et locaux industriels ont obligé les opérateurs internationaux à s'implanter dans les petites et moyennes villes de la deuxième couronne de la capitale, compensant ainsi les prix élevés du foncier industriel par une grande disponibilité quantitative de la main-d'œuvre facilement mobilisable et démobilisable; les firmes multinationales de câblages ont choisi des localisations métropolitaines qui ne cessent de se renforcer à Tunis, à Sousse et enfin à Sfax. La capitale nationale et les deux métropoles régionales, sont toutes les trois, des villes ports et équipées en aéroports internationaux[45], elles sont très bien reliées par route, et par rail au reste du territoire, et sont en contacts directs et journaliers avec les donneurs d'ordres mondiaux et européens et avec l'administration et les industriels locaux- et là il s'agit des grands groupes industriels du pays- des contacts qui sont plus directs et plus faciles qu'ailleurs.

Bref, l'intégration de la Tunisie à la filière de l'industrie de câblage pour automobile a un prix, c'est celui d'une concentration industrielle souhaitée par les décideurs publics sur les grandes métropoles littorales, une métropolisation clairement revendiquée par le dernier Schéma National d'Aménagement du Territoire de la Tunisie[46]. Mais vu le nombre

d'entreprises multinationales qui s'y installent, et qui est toujours limité, et vu les activités qu'elles choisissent -très peu complexes technologiquement et à valeur ajoutée limitée et ne mobilisant que des investissements réduits- on peut douter des chances d'une métropolisation par l'investissement direct étranger massif et industrialisant. En fait, les firmes multinationales de câblages automobiles ne cherchent qu'à exploiter des bassins de main d'œuvre. Ceux-ci ne sont disponibles, en quantité et en qualité acceptable, que dans les zones métropolitaines et leurs proches périphéries.

b) Des firmes à l'affût du moindre bassin de main d'œuvre :

Avant d'utiliser un concept aussi important que celui de bassin d'emploi, on essaiera de le définir et de voir ses possibilités et ses limites quand on l'adapte à la réalité des déplacements de travail en Tunisie. [47] *Le lexique de géographie humaine et économique* [48] le définit ainsi: "c'est l'étendue géographique au sein de la quelle s'inscrivent les mouvements de main-d'œuvre engendrés par le fonctionnement d'un marché local de travail. Le bassin d'emploi est la synthèse des bassins de main-d'œuvre des unités intervenant dans la constitution et le fonctionnement du marché du travail..."

En effet, le découpage en "bassins d'emplois", remonte en France à 1982. [49] Associant de façon à peu près systématique une ville et son environnement rural, le bassin de l'emploi fut délimité en s'appuyant sur les déplacements domicile- travail.

Dans un bassin d'emploi idéal, tous les actifs occupés travailleraient dans un établissement du bassin. Inversement, les employeurs devaient trouver sur place la main-d'œuvre dont ils ont besoin. Un tel bassin d'emploi idéal n'existe pas dans la réalité, mais certains exemples s'en approchent.

En France, les recherches initiales, sur les bassins d'emploi butèrent sur le problème de l'échelle. Une première esquisse (1979) aboutit à un maillage assez voisin de celui des départements. Mais la prise en compte de l'ensemble des déplacements domicile travail débouchera sur un découpage en cellules souvent peu différentes des arrondissements. L'échelle inférieure, celle des cantons se révéla inadaptée au suivi des migrations quotidiennes de travail, contribuant à fractionner les bassins d'emploi.

Les implications spatiales -dans un pays comme la France où la majorité des salariés se déplacent en voitures sur les migrations alternantes de travail sont en effet considérables; elles se doublent de flux affectant la demande de services, et de biens de consommation. Ces déplacements engendrent des besoins nouveaux dans le domaine des infrastructures routières, des équipements de proximité: ils construisent, *in fine*, des bassins de vie.

Le but de notre recherche est d'étudier la constitution de certains bassins d'emploi et/ou de recrutement de certaines firmes de câblages automobiles que nous avons eu l'occasion d'étudier lors d'un premier

passage en 1994[50] et que nous avons actualisé par des recherches de terrain en 2001. Et puisque la grande majorité des salariés utilisent, après de rudes journées de travail, le "bus de l'entreprise" ou le transport en commun, ils n'ont ni le temps ni la capacité physique de coupler leur déplacement de travail avec d'autres activités de services et/ou de loisirs. Restriction de plus en plus stricte puisqu'il s'agit d'une majorité de salariés de sexe féminin à accès limité à l'espace public.

– Etude de cas : Les bassins d'emploi de la firme COFAT à Tunis et des câbliers de Mateur

*** Le bassin d'emploi de COFAT[51] :**

La firme COFAT sise à Sijoumi (Tunis) appartient au groupe CHAKIRA, qui possède en plus de COFAT, COFAMAT (à Mateur) et Electric-câbles (à Sijoumi), employant environ 3000 salariés. COFAT regroupe quatre usines dans trois pays, la Tunisie, le Portugal et l'Egypte[52]. En 2000, COFAT a fabriqué 2930 000 faisceaux de câbles et a réalisé un chiffre d'affaire de 81 millions de dollars. Au début de l'an 2000, COFAT employait 1 780 salariés[53], 413 hommes (soit 23,2 %) et 1367 femmes (76,3 %). Par qualification, COFAT embauche à la même date 68 cadres (58 hommes et 10 femmes) et 1 643 salariés d'exécution (295 hommes et 1 367 femmes). 21 % des salariés de COFAT ont moins de 20 ans ; 59 % ont moins de 25 ans, 86 % moins de 30 ans 94 % moins de 35 ans, 1 % seulement des salariés sont âgés de plus de 41 ans: la population des salariés de COFAT est extrêmement jeune. Et les femmes sont plus jeunes que les hommes : 89 d'entre elles ont moins de 30 ans. La moyenne d'âge est de 25 ans ; 27 ans pour les hommes et 24 ans pour les femmes[54]. La majorité des salariés ont eu une éducation secondaire (92 %, pour les femmes et 88 % pour les hommes) ; 5 % seulement ont fait des études supérieures. En 2000, COFAT a distribué une masse salariale d'environ 5250000 dinars tunisiens.

Bref, la grande majorité des salariés de Cofat sont des jeunes filles qui ont fraîchement quitté le lycée[55] et qui habitent en grande majorité autour de l'usine (1994). En 2001, le rayon de recrutement de l'entreprise s'est étalé, c'est pourquoi l'entreprise a organisé le ramassage d'une bonne partie de ses salariés. Sur 281 salariés interviewés, 81, soit 29 %, prennent le bus de l'entreprise moyennant 6 dinars par mois, et la grande majorité est satisfaite de la qualité du service du transporteur. Plus d'une centaine de salariés (soit 40 % des interviewés) viennent à pied à l'usine, car ils habitent dans les quartiers qui jouxtent COFAT et n'ont pas besoin des transports en commun. La moitié des interviewés, utilisent pour leur majorité – excepté les cadres – les bus SNT (la Société Nationale de Transport).

Lors de notre passage en 1994, nous avons remarqué que la majorité des salariés de COFAT International résident dans les cités populaires toutes proches de l'usine, dans un rayon de 3Km, à Sidi Hasse Sijoumi (230 salariés) à la cité Ezzouhour (200), Zahrouni 100 et à Hraïria (50). Le reste des salariés provient des cités et agglomérations de l'ouest et sud de Tunis: du Bardo (30), de Fouchana – M'hamdia (60), mais aussi de la Médina et de Hammam-Lif (10). En conséquence, la grande

majorité des salariés COFAT n'effectue de migrations quotidiennes que sur de courtes distances, faisant plutôt le parcours à pied ou en utilisant les autobus de la Société Nationale de Transport. Une centaine de salariés, des cadres pour la plupart, font la navette dans un rayon de 20 Km: ces cadres proviennent des cités des banlieues aisées du Nord de la capitale de Carthage, El Menzah, El Manar, etc...

En 2001, le bassin d'emploi de COFAT s'est élargi sur les cités populaires de tout Tunis Ouest, quoique l'épicentre de ce bassin soit constitué par les grandes cités populaires à l'Ouest, à Sabkhet Sidjoui 1362 salariés soit 65,5 % habitent les trois quartiers populaires suivants: Sidi Hassine Sijoumi (790salariés), Ezzouhour (298) et Hrairia (274) entre 3 à 4 kilomètres autour de l'usine. Les 32 % restant, s'éparpillent dans les autres quartiers populaires: 82 salariés à M'hamdia-Fouchana, 46 à Manouba; 40 au Bardo, 34 à El Omrane, 38 à Oued Ellil, 27 à El Mourouj, 23 à Ettadamen, 20 à cité Ettahrir, 21 à El Mornaguia, 50 salariés environ viennent du reste de la capitale, surtout des banlieues Sud Est.

Pour subvenir à des besoins élevés en main d'œuvre (1000 en 1994, 2000 en 2001) et instables, puisque 1/3 environ des salariés se renouvelle chaque année[56]. Les managers de Cofat ont recours à une politique à deux facettes: d'abord, ils recrutent sur place; selon la directrice du département recrutement, "la proximité/disponibilité des salariés est l'un des facteurs déterminants de recrutement[57]" Ensuite, en organisant le ramassage d'environ 50 % de leurs salariés, surtout que l'entreprise travaille en 3 équipes, et il est inconcevable pour le Tunisien qu'une fille quitte l'usine à 22h et qu'elle aille chercher toute seule un moyen de transport au milieu de la nuit. Mais il semble que cette stratégie a connu ses limites et qu'une extension de l'aire de recrutement de COFAT a été nécessaire mais pas très souhaité par les managers de la firme. En effet, la Direction de COFAT a choisi, en 1995, l'installation de COFAMAT à Mateur, à 60 Km de Tunis. Or, les terrains industriels nécessaires à l'extension sur le site même de COFAT ne manquaient pas. Il est vrai que la crise du système de transport dans une ville comme Tunis, n'encourage pas un promoteur industriel à aspirer organiser un bassin d'emploi sur le rayon de toute la ville, soit plus de 30Km.

* Les bassins d'emploi des câbliers de Mateur

Après la fermeture du CMT (Complexe Mécanique de Tunisie) en 1990, et l'installation à Mateur de la COFAMAT en 1992, l'industrie du câblage pour automobile est devenue l'activité fournissant le plus d'emplois à Mateur, soit 1169 salariés en 1995 répartis entre 4 entreprises (sur un total de 13 entreprises installées sur la ZI de Mateur): COFAMAT (614 salariés), RIT (442), Bowden et SEIM (113), soit 70 % de l'emploi industriel de la ville. Deux ans auparavant, l'industrie du câblage automobile ne représentait qu'un peu moins de 50 % du total des salariés des industries locales. La prédominance de cette activité s'affirme de plus en plus car les unités les plus anciennes ont réalisé, en 1995, des extensions notables. L'attrait qu'exerce le bassin de main-d'œuvre de Mateur sur la localisation des entreprises est notable, puisque celles-ci y trouvent aisément les demandeurs d'emploi qu'elles

désirent. En fait, plus des trois-quarts des salariés sont des jeunes filles dont la majorité est célibataire, (la classe d'âge des moins de 20-30 ans représente plus de la moitié de la population ouvrière) et de plus en plus instruite (plus de 95% des salariés de la COFAMAT ont un niveau secondaire). Le recrutement de cette main-d'œuvre à majorité féminine s'étend pour atteindre des délégations comme Gazala, Menzel-Bourguiba, Tinja, Joumine et Tébourba. En effet, si 85 % des salariés de RIT et Bowden résident à Mateur, ce n'est le cas que de 60 % seulement des salariés de la COFAMAT, plus récemment installée à Mateur. Faute de jeunes filles candidates au travail et résidentes au sein de la ville de Mateur, COFAMAT a été obligée d'aller chercher plus de 200 de ses ouvriers (es) dans les villages et campagnes du Mateurois dans un rayon de 20 km environ. Le plus important contingent d'ouvrier (es) est transporté, matin et soir, par l'autocar de l'entreprise. Cette difficulté de trouver des jeunes filles candidates à l'emploi industriel est due à la stabilité des taux d'activités, surtout féminins, en raison d'une meilleure rétention scolaire des jeunes filles âgées de 15 ans et plus. En effet, le taux d'activité féminin du gouvernorat de Bizerte est passé de 8,3 % en 1975 à 12,9 % en 1984 et à 12,3 % en 1989[58]. Au contraire, les délégations rurales de l'ouest de Mateur n'ont pas encore enregistré un recul significatif des taux d'abandon scolaire des jeunes filles. Par contre, les jeunes filles des campagnes des délégations de Gazala et de Joumine s'inscrivent de plus en plus comme chômeurs dans les Agences de l'emploi locales[59]. Il faut noter en outre que l'extension du bassin de main-d'œuvre de Mateur sur ses campagnes est causée aussi par le recul spectaculaire de la croissance démographique dans le périmètre communal (+1199 naissances en 1985 et seulement + 447 naissances en 1992)[60] et l'effet de l'émigration internationale (355 émigrés en 1984) et intérieure, surtout vers la ville de Tunis et les villes du littoral oriental, phénomène qui touche une bonne partie de la population active. Il n'en reste pas moins que les cités populaires de Mateur, comme El Omrane, Sidi Abdallah, Erraja et Ennasr, continuent à fournir les plus importants contingents de jeunes filles aux usines de câblage, vu l'ampleur de leurs taux de chômage (900 chômeurs sur 3400 habitants à la cité Ennasr en 1992). En réalité, ces taux de chômage touchent les deux sexes: il s'agit d'un chômage général de longue durée, qui concerne une population peu instruite et à la formation très limitée (661 des 900 chômeurs de la cité Ennasr n'ont aucune spécialité)[61], ce qui génère une offre d'emplois non adaptée aux profils des salariés[62] employés par les usines de câblage, à savoir être:

- jeune (entre 18 et 23 ans) ;
- célibataire (pour limiter l'absentéisme) ;
- de sexe féminin (population plus disciplinée et plus docile) ;
- avec un niveau d'éducation de 3^{ème} année secondaire au moins, cette condition procède d'une étude effectuée par la firme RIT (câbles électriques pour automobiles) et qui aurait démontré qu'en dessous de ce niveau l'apprentissage devient difficile.

Cette demande d'emplois très ciblée et sélective a généré une situation inédite, à savoir la concurrence pour le personnel ouvrier entre non seulement les trois entreprises de câblage automobile mais aussi la

totalité des 13 entreprises de la ZI de Mateur. C'est pour cela que le Directeur Général de Renault Industrie de Tunisie nous déclarait: «Concernant une concurrence sur le personnel avec la COFAMAT, je peux affirmer que cette éventualité est exclue puisque nous nous sommes mis d'accord pour partager le marché du travail dans le Mateurois. Il n'est pas question qu'un(e) de nos salariés(es) passe à la COFAMAT et vice-versa. Les pouvoirs publics, sont avisés et se sont engagés à ne pas affecter les défailants de la RIT à la COFAMAT» [63].

En réalité Mateur, avec 28559 habitants en 1994 [64], est la seule ville du Sud et de l'Ouest du gouvernorat de Bizerte, très peu urbanisé et où l'activité agricole est dominante, à connaître un mouvement d'industrialisation. Mateur est ainsi bien placée pour polariser la plaine de Mateur (délégations de Mateur et Gazala), mais elle reste, en dépit de son équipement récent et de l'implantation des unités industrielles, incapable de dynamiser sa campagne. L'absence de centre relais en est peut-être la cause. La promotion de Gazala en chef-lieu de délégation et son équipement n'ont eu pour le moment que des effets limités. C'est pourquoi les derniers recrutements des entreprises de câblage entrepris à la fin de 1994, par exemple, se sont effectués essentiellement dans les villages agricoles et les campagnes du Mateurois. Toutefois, le bassin d'emploi de Mateur reste l'attrait principal de cette ville, surtout pour le capital international. La disponibilité et la flexibilité de l'offre d'emplois sont immenses. Au cours du dernier trimestre de 1994, avec la reprise de l'industrie automobile mondiale, les industries de câblage de Mateur ont pu recruter sans aucune difficulté et en très peu de temps plus de 300 salariés. Alors que, trois années auparavant, à la suite de la guerre du Golfe, plus de 500 salariés avaient été licenciés

Les grandes entreprises de l'industrie automobile ont recruté leurs salariés non seulement dans les anciens grands bassins de main-d'oeuvre du pays, comme le Sahel littoral et l'agglomération tunisoise, mais aussi dans de nouveaux bassins de main-d'oeuvre qui ont été «découverts» et exploités par le capital international, comme la plaine de Mateur. Le Sahel littoral, une des zones les plus urbanisée du pays, est animé par des flux de migrations quotidiennes de travail en provenance des petites villes et villages et se dégageant vers Sousse (et parfois vice-versa), ainsi que, mais avec moins d'intensité, de ces mêmes villes et villages vers M'saken, une ville qui s'industrialise rapidement. La situation du Mateurois est intermédiaire entre la capitale et le Sahel puisque la majorité des recrutements s'effectue dans la ville même de Mateur ; mais une tendance à l'extension des recrutements dans les délégations occidentales du gouvernorat de Bizerte se manifeste. Pour la première fois, des flux de migrations quotidiennes de travail pour l'industrie commencent à animer le Mateurois. Enfin, le recrutement dans l'agglomération tunisoise est strictement intra urbain et la plupart des salariés sont recrutés dans les quartiers populaires résidentiels proches des usines. De ce fait, les migrations pendulaires du travail sont quotidiennement limitées, s'établissent sur de courtes distances et sont moins fatigantes pour les salariés.

– Un bassin qui ne cesse de s'agrandir sur la plaine de Mateur

Notons tout d'abord que la ville de Mateur et ses environs n'ont cessé, entre 1995 et 2001 d'être, un site d'accueil de l'investissement direct étranger; dans le domaine du câblage automobile cette ville a reçu deux nouvelles usines : MGI Coutier (en 1996) et SYLEA-Tunisie (en 1998), totalisant environ 1100 salariés[65]. Toutes les deux, se sont localisées sur une zone d'activité qui longe la GP7 vers Tabarka, devant la cité Ennasr, une des plus pauvres de Mateur. Le dépouillement du fichier personnel de SYLEA-Tunisie et MGI COUTIER prouve la saturation des recrutements des câbliers au niveau de la ville de Mateur, et l'orientation des nouvelles entreprises nouvellement installées à la compagne mateuroise. Effectivement, sur les 1 100 salariés des deux entreprises suscitées, 200 viennent de la cité Ennasr, 300 du reste des cités de la ville de Mateur, tandis que les 600 salariés restants sont ramassés – en concurrence avec COFAMAT – par les bus des deux entreprises qui font la navette entre la petite ville de Gaza la à 20Km à l'Ouest de Mateur : et ses salariés se répartissent ainsi: 150 de Gazala, 86 à Ferdouine, 68 à Hached, 23 à la station de l'OTD Zrig, les 73 salariés restant ne prennent pas le bus des entreprises puisqu'ils viennent des campagnes de l'Ouest de la plaine de Mateur, à pied ou en utilisant les camions de transport rural ou les cyclomoteurs.

Selon les responsables du personnel des deux entreprises, le ramassage de leurs salariés se fait dans de bonnes conditions, permettant ainsi une bonne maîtrise de l'absentéisme et du *turn-over*. Mais, ils remarquent qu'au delà de la ville de Gazala, le ramassage devient pratiquement difficile, car le terrain devient montagneux, et les densités de population se relâchent, et la société traditionnellement rurale, les filles sont moins éduquées et aspirent peu au marché moderne de travail. C'est pourquoi, un responsable de sylea-Tunisie nous fait remarquer que la firme multinationale Valéo, qui a repris en 2000 Sylea-Tunisie, a choisi de s'installer tout d'abord à Tinja, sur la périphérie de Menzel Bourguiba (1000 salariés attendus) et ensuite à Utique à 30 Km au Nord Ouest de Tunis (1000 salariés projetés), deux zones fraîchement industrialisées, et où la concurrence sur la main-d'œuvre (surtout féminine) n'est pas encore engagée[66].

Conclusion

La Tunisie subit plus ou moins passivement la globalisation des équipementiers automobiles mondiaux. Les stratégies de ces firmes de se redéployer à la marge de l'UE, sur le Maghreb, en l'occurrence, ne sont saisies en Tunisie que comme une opportunité d'IDE et de création possible d'emplois. C'est pourquoi, les pouvoirs publics tunisiens, même avec un secteur textile en mal d'exportation (fin des Accords multifibres début 2005) s'entêtent – ou plutôt n'ont pas de choix – à toujours s'appuyer sur l'avantage comparatif des bas salaires, refusant ainsi de changer la problématique de l'industrialisation tunisienne à l'heure d'une mondialisation réclamée du moins au niveau du discours officiel. L'Etat a ainsi mis le tissu industriel exportateur fraîchement crée à la merci de la concurrence devenue planétaire et des changements de la conjoncture économique mondiale.

Bref, en 2001, la Tunisie n'a toujours pas d'avantages construits qui peuvent attirer les investisseurs internationaux. Cette défaillance majeure dans le dispositif de la ZLE avec l'UE, court-circuite une métropolisation tant souhaitée par les aménageurs tunisiens, car jusqu'à maintenant ni la Tunisie, ni sa capitale, ni ces grandes villes n'ont pu intéresser les Firmes multinationales. La faiblesse du tissu industriel national, ou tout simplement l'absence de District industriel, est la principale explication de cet échec.

Références bibliographiques

API (CEPI), 2000 : *Etude de positionnement de la branche des composants automobile*. Tunis, les cahiers du CPEI n° 9, P 48.

API, 1994 : *Etude stratégique sur le secteur des composants et de pièces détachées pour automobiles*, Tunis, 63 p.

API (CEPI) 1999 : *Etude de positionnement de la branche des faisceaux de câbles (rapport final)*, Tunis, les cahiers du CEPI n° 4, 126 p.

API (CEPI), 2000 : *Etude de positionnement stratégique du secteur de composants automobiles en Tunisie*. Tunis, les cahiers du CPEI n° 9, 134 p.

BANQUE MONDIALE, 1996 : *Tunisie : intégration mondiale et développement durable: choix stratégique pour le XXI^{ème} siècle*. Washington, 78 p.

BELHADI A., 1992 : *Espace et société en Tunisie: développement et organisation de l'espace depuis l'Indépendance*. Tunis, Publication de la Faculté des Sciences Humaines et Sociales de Tunis, 3 Tomes, 815 p.

BELHADI A., 2000 : La littoralisation et la mondialisation : Etats des lieux et enjeux. *In RTG n° 30*, pp. 5-49.

BELLON B, ET GOUIA R, 1997 : Théorie et enjeux de l'investissement directe étranger. *In "l'investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen"* Paris, Economica, pp. 6-32.

BELLON B. ET GOUIA R., 1998 : Investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen. Paris, Economica, 234 p.

BEN ABDENNABI H ET REZGUI S, 1998 : les effets des IDE sur les systèmes d'innovation et apprentissage. *In "l'investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen"* Paris, Economica, pp. 135-145.

BENKO G., LIPIETZ A., EDS., 2000 : *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, 564 p.

BENKO G., ET LIPIETZ A., SOUS LA DIR. DE, 1992: *Les régions qui gagnent: district et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris, 424 p.

BENKO G., 2001 : *Lexique de géographie économique*, Armand Colin, Paris, 95 p.

- BOUGZALA M., 2000 : Les effets de libre échange sur la main d'œuvre, le cas de la Tunisie et du Maroc. *In, la mondialisation, origines, développement et effets, sous la direction de J.D. THWAITES, Paris, l'Harmattan, pp. 825-853.*
- BOYER R., 1986 : *La théorie de la régulation: une analyse critique.* Paris, La Découverte, 457 p.
- BOYER R., 1992 : Les alternatives au fordisme, des années 80 au XXI^{ème} siècle. *In BENKO G., LIPIETZ A., (1992) : Les régions qui gagnent ? Paris, PUF, pp. 189-226.*
- BOYER R., 1996 : *La globalisation mythes et réalités.* Paris, Cprémap-Miméo, 334 p.
- BOYER R., FRESSINET M., 2000 : *Les modèles productifs,* Paris, La Découverte, 512 p.
- CABANNE C, SOUS LA DIR. DE, 1992 : *Lexique de géographie humaine économique.* Paris, Dalloz, 310 p.
- CARROUE L., 2002 : *Géographie de la mondialisation.* Paris, Armand Colin, 254 p.
- CNUCED, 1996 : *Rapport sur l'investissement direct étranger dans le monde,* Washington et Genève, 571 p
- CNUCED, 1999 : *Rapport sur l'investissement direct étranger dans le monde: les fusions et acquisitions internationales et le développement.* Washington et Genève, 571 p.
- CERES (COLLECTIF), 1999 : *La méditerranée : l'homme et la mer ;* Dans le cadre du projet PNM" Les villes ports en Tunisie" 572 p (en français) et 96 p (en arabe). Tunis, Publication du CERES.
- CREDIF ET OCF, 2001 : *Femmes et emplois en Tunisie (Rapport final),* Tunis, 253 p.
- DLALA H., 1999 : Nouvelle littoralité industrielle en Tunisie, mondialisation et aménagement du territoire, *in L'espace géographique n° 1,* 1999, pp. 49-58.
- DEG (SOCIÉTÉ ALLEMANDE D'INVESTISSEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT), 1998 : *Les industries électriques et mécaniques en Tunisie : conditions d'investissements et coûts de production.* Confidentiel ; non paginé.
- DEMOUZIER D., 2002 : Economie sociale et développement local. *Les cahiers de l'économie sociale n° 4,* Paris, L'Harmattan, 173 p.
- DEMAZIERE C., 1996 : *Du local au global.* Paris l'Harmattan, 258 p.
- DLALA H., 1990 : Le transfert de technologie et de savoir-faire industriels en Tunisie. *Annales de Géographie,* Paris, n° 554, pp. 441-556.
- DIMASSI H, 1995: Aperçu historique sur le processus d'accumulation tunisien: 1961-1993. *In "lectures stratégiques"* Tunis, ITES, pp 60-73.
- DOLFFUS (O.), 1997 : *La mondialisation,* Paris, Presse de Sciences Po, 163 p

DOLFFUS O, GRATALOUP C., LEVY J., 1999 : Trois ou quatre choses que la mondialisation dit à la géographie, *in L'espace géographique n° 1*, pp. 1-11.

FALISE M., 1977 : La sous-traitance internationale et l'élargissement de la capacité d'absorption technologique des P.V.D., OCDE, Paris, 63 p.

FERGANNE A., ET BENHAMIDA E., 1998 : Les implantations d'entreprises off-shore en Tunisie, qu'elles retombées sur l'économie. *In Monde Arabe, Maghreb-Machrek n° 160, Paris, La Documentation Française*, pp. 50-68.

GHORBEL A., 1980 : *La sous-traitance internationale et la politique de développement industriel : étude théorique et application au cas tunisien*. Thèse de Doctorat d'Etat, Sciences Economiques, Univ. Nice, 425 p., ronéo.

IACE, 1991 : *L'éducation, la formation et l'entreprise*. Tunis, 251 p.

INS : *Recensement Général de la Population pour les années 1975 et 1984 et Enquête Population Emploi pour 1989*.

INS : *Recensement général de la population et de l'habitat de 1994*, premiers résultats, 1995

JACOT J.H., SOUS LA DIR. DE, 1990 : Du fordisme au toyotisme ? Des voies de la modernisation du système automobile en France et au japon, *in Etudes et Recherches n° 718*, 438 p.

LACHATAR H. 1986 : *Sous-traitance internationale et maîtrise technologique : un examen de l'expérience tunisienne*. Thèse de doctorat troisième cycle, science économiques, Université de Grenoble, 485 P.

LEVY J. : Une géographie visitée par le monde, *in L'espace géographique n° 1*, pp. 23-28.

LOULAUT F. 2000 : Variation sur un concept : le pays, *in L'information géographique n° 64* pp. 347-362.

LYDIE L, 1998 : Stratégie d'internationalisation : l'industrie automobile montre l'exemple. *In Problèmes économiques n° 2591-2592*, La Documentation française, paris, pp. 70-73

MAMOU H, 1995 : Eléments pour une stratégie en matière de formation professionnelle et d'emploi. *In "lectures stratégiques"*. Tunis, ITES, p. 129.

MICHALCT CH-A, 1999 : "La Tunisie: le renforcement de l'attractivité" in Bellon B, et Gouia R : *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*. Paris, Economica. pp. 99-120.

MICHALCT CH-A, 1999 : *La séduction des nations*. Paris, Economica, 134 p.

MICHALCT CH-A, 2004 : *Qu'est ce que la mondialisation ? petit traité à l'usage de ceux et celles qui ne savent pas encore s'il faut être pour ou contre*. Paris, La Découverte, 211 p.

METRAL A., 2000 : *Entreprendre et innover à Tunis. Ancrage territorial et inscription dans les réseaux internationaux des entrepreneurs privés industriels de la région de Tunis*. Thèse de Géographie, URBAMA, Université de Tours, 528 p.

MINISTÈRE DE L'ENVIRONNEMENT ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ; DGAT. DIRASSET-GROUPE HUIT-IGIP: *Schéma directeur d'aménagement du territoire national ; 3 Livres ; 5 volumes*.

MUTIN G., 1980 : Implantations industrielles et aménagement du territoire en Algérie. *Revue de Géographie de Lyon*, pp. 5-37.

PECQUEUR B., 1998 : *Le développement local, pour une économie des territoires* Paris, Syros, 131 p.

PEUPLES MEDITERRANNEENS N° 72/73 : Monde arabe : le retour du local (numéro spécial, 1995). Plusieurs articles couvrant tout le Monde arabe.

RAYMOND-MARIN L., 1995 : *La délocalisation off-shore*. Paris, PUF, 128 p.

REICH R., 1995 : *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 336 p.

SIGNOLES P., 1985 : *L'espace tunisien : Capitale et Etat-région*. URBAMA, CNRS, Tours, fascicules 14 et 15, 1041 p.

TIZAOUI H., 1997 : *Les Industries de montage automobile en Tunisie (y compris la fabrication des pièces détachées et des composants) : étude de géographie économique*. France Lille, Septentrion Presse Universitaire (thèse à la carte), 410 p.

TIZAOUI H., 2001 : *La mondialisation de l'industrie tunisienne. Les industries automobiles en Tunisie : étude de géographie économique*, Tunis, Publication de la Faculté des Sciences Humaines et Sociales de Tunis, 495 p.

TIZAOUI H., 2000 : La mondialisation de l'industrie tunisienne : le cas de l'industrie automobile (y compris la fabrication de composants et de pièces détachées pour automobiles, Tunis, *Revue Tunisienne de Géographie n° 30* : pp. 141-182.

THWAITES J. D., SOUS LA DIRECTION DE... 2000 : *La mondialisation, origines, développement et effets*. Paris, L'Harmattan, 874 p.

ZOUARI-BOUATTOUR S., L'emploi des femmes en Tunisie. Tunis, étude présentée à la Conférence Nationale sur l'Emploi, 49 p.

VELTZ P., 1992 : Hiérarchies et réseaux dans l'organisation des réseaux et des territoires. In BENKO G., LIPIETZ A., (1992) : *Les régions qui gagnent ?* Paris, PUF, pp. 293-314.

VELTZ (P.), 1996 : *Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'archipel*. Paris, PUF, 262 p.

UGTT, 2001 : L'Accord de Libre Echange entre la Tunisie et l'Union Européenne et ses retombées socio-économiques (en Arabe). Tunis, Publication du Département de la Législation et des Etudes de l'UGTT, 752 p.

URBA CONSULT, *Etude socio-économique sur la cité Ennasr (Mateur)*, Etude réalisée pour le Commissariat Général au Développement Régional, Tunis, 1992, 417 p.

WWW. CLEPA.COM, site Web de l'organisation européenne des équipementiers
www.gerpisa.univ-evry.fr

Notes

[*] Docteur en géographie, Maître assistant, géographe, Faculté des Sciences Humaines et Sociales de Tunis, (Tunisie). 94 Boulevard du 9 avril 1938, 1007 Tunis, (Tunisie). Email: Hammadi.tizaoui@fshst.mu.tn et tizaouihamadi@yahoo.fr

[1] 1 dinar tunisien vaut 0.6 Euro en 2005

[2] La branche des industries des composants automobiles compte 175 entreprises, de plus de 10 salariés, et emploie 32 700 personnes, en 2004. Alors qu'en 1999, il y avait 124 entreprises et 16000 emplois. Le nombre des entreprises totalement exportatrices est passé de 33 en 1999 à 89 entreprises en 2004, et leur emploi de 11 200 à 26 000 personnes. La production de la branche est passée de 523 millions de dinars en 1998 à environ 1200 millions de dinars en 2003 enregistrant ainsi un taux de croissance annuel moyen de 18%. La période 1999-2003 a connu la création de 58 nouvelles entreprises et 34 extensions pour un investissement total de 127 millions de dinars créant 16 700 emplois. Les exportations de la branche sont passées de 405 millions de dinars en 1999 à 807 millions de dinars en 2003. Les principaux pays de destination des produits tunisiens sont: la France (40 %), l'Allemagne (27 %) et l'Italie (12 %). Source: Agence de Promotion de l'Industrie (API), Tunisie.

[3] Tizaoui (H,) 2001 : *La mondialisation de l'industrie tunisienne : Les industries automobiles en Tunisie (étude de géographie économique)* Tunis, Publication de la Faculté des sciences humaines et sociale de Tunis, 495 p.

[4] Dans le texte nos chiffres s'arrêteront à 2001 mais nous prendrons en considération l'évolution du secteur sur le long terme, c'est-à-dire de son émergence jusqu'au début du XXI^{ème} Siècle.

[5] L'industrie tunisienne de l'automobile s'est caractérisée ces quinze dernières années par le déclin (1988) de l'activité de montage automobile qui a connu une régression spectaculaire de ses actifs passant de 2 540 salariés en 1985 à 747 seulement en 1991. Cependant, l'industrie

automobile tunisienne a compensé ses pertes d'emplois par de nouvelles créations dans l'activité de fabrication de composants et de pièces détachées: 1 188 salariés en 1985, 2 500 en 1991 et plus de 16 000 en 2001. La majorité des emplois créés sont le fait des entreprises totalement exportatrices qui ont vu leurs effectifs passer de 50 salariés en 1980 à 268 en 1985 et à 2245 en 1992, soit un accroissement de 77 % entre 1980 et 1985 et de 82,5 % entre 1985 et 1992. Avec 14 000 salariés environ (80 % des salariés de l'industrie automobile), les entreprises *off shore* ont réalisé un taux d'accroissement spectaculaire de 497 % entre 1992 et 2001. Ce changement de structure de l'emploi dans l'industrie automobile tunisienne est la conséquence de l'apparition de nouveaux acteurs dans cette industrie, il s'agit de firmes multinationales d'équipements et de composants pour automobiles dans le mouvement de la mondialisation/globalisation de leurs production et approvisionnement.

[6] Le cours du Dinar tunisien: 10 Francs Français valent en 2001, 1,95 DA tunisien; et 1 Euro vaut, à la même date, 1,28 Dinars.

[7] Pour plus d'information sur l'industrie automobile mondiale, voir le site Web du GERPISA : groupe d'Etudes et des Recherches Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile, www.gerpisa.univ-evry.fr

[8] Lydie L., 1998: Stratégie d'internationalisation: l'industrie automobile montre l'exemple. *In Problèmes économiques n°2591-2592*, La Documentation française, paris, pp,70-73

[9] Raymand-Marin L., 1995 : *La délocalisation off-shore*. Paris, PUF, Collection Que Sais-je ? 128 p. Dans cet ouvrage, l'auteur montre que c'est l'industrie textile tunisienne qui a bénéficié le plus de ce mouvement de délocalisation. Les industries d'équipements automobiles étaient très secondaires. Mais durant la dernière décennie du XX^{ème} siècle, l'industrie textile tunisienne est entrée dans une grave crise; les délocalisations de l'Union Européenne bénéficient plutôt aux PECO et à l'Asie du Sud-est qu'à la Tunisie.

[10] Jacot J. H., sous la direction de, 1990 : *Du fordisme au toyotisme ? Des voies de la modernisation du système automobile en France et au japon*, in *Etudes et Recherches n° 718*, 438 p.

[11] *Le Monde* du 28/12/2000.

[12] *Le Monde* du 28/12/2000.

[13] *Le Monde* du 28/12/2000

[14] *L'usine Nouvelle* n° 2567, 1996, p. 28.

[15] Sylea sera repris en 2000, par Valeo auquel manquent les produits électriques que fabriquaient Sylea pour la fabrication de modules et de systèmes entiers. Les usines Sylea dans le monde et en Tunisie, ont changé donc de propriétaire.

[16] Les délocalisations se font discrètement du côté français par crainte de la réaction des syndicats. Il en est de même du côté du Maghreb, car dans ces pays on ne veut pas être taxé de *dumping* social.

[17] Ce qui pose le problème de la définition du terme délocalisation. *Stricto sensu*, délocaliser consiste à fermer une usine sur le territoire national pour en ouvrir une autre à l'étranger. Mais il arrive souvent que l'on englobe dans les délocalisations tout ce qui pourrait être négoce mondial, coopération internationale de production, échange de participation. C'est ainsi que l'on peut investir dans un pays étranger de deux manières : soit sous la forme d'acquisition d'une partie ou de la totalité du capital d'une entreprise déjà existante, soit en créant une entreprise ou en installant une activité de production équivalente. Au sens large du terme, délocalisation veut dire le transfert sur le territoire d'un autre pays d'une activité industrielle ou de service précédemment exercée sur le territoire national. On pourrait également parler de délocalisation, quand une entreprise contrôle dans un autre pays que le sien, et par d'autres moyens que la propriété foncière, une production réimportée au pays d'origine. Par extension, le terme de délocalisation pose le problème de la sous-traitance à l'étranger. Celle-ci vers les pays de l'Europe de l'Est ou du Maghreb, peut s'accompagner d'investissement, mais pas nécessairement. En effet, la sous-traitance peut consister simplement dans des transferts d'activités pour le compte d'un donneur d'ordre, sans que celui-ci s'y implique.

[18] Valeo est un groupe industriel français indépendant entièrement focalisé sur la conception, la fabrication et la vente de composants, de systèmes intégrés et des modules pour les automobiles et poids lourds. Valeo se classe parmi les premiers équipementiers mondiaux. Le groupe qui a réalisé un chiffre d'affaires de 7.7 milliards d'Euros en 1999, emploie 51 700 collaborateurs dans 20 pays avec 118 sites de production, 39 centres de recherches et développement et 10 centres de distributions.

[19] Le 2 mai 2000, Valeo a conclu un accord avec la SNECMA en vue de l'acquisition des activités automobiles

du groupe Labinal. Cette transaction interviendrait après l'acquisition par SNECMA de Sopartech, qui détient la majorité des droits de vote chez Labinal. Valeo procéderait à l'acquisition de la totalité des actions Syléa détenue par Labinal, soit 52,9 %. Le périmètre repris représente un chiffre d'affaires en 1999 de 1,4 milliard d'Euros et compte 16 000 salariés sur 46 sites de production (dont trois en Tunisie). Sylea réalise 44 % de son chiffre d'affaires en France, 53 % en Europe et 3 % dans le reste du monde. Pour le PDG de Valéo "cette opération est stratégique pour les activités électriques et électroniques de Valéo. Le groupe conforte son activité de systémier dans ce secteur qui est en forte croissance. Cette opération aura un impact relatif immédiat sur le résultat net par action du Groupe. En outre, elle nous laisse une marge de manœuvre pour d'autres acquisitions. (Source: site Web de Valeo : <http://www.Valéo.com.fr>)

[20] API (CEPI), 2000 : Etude de positionnement stratégique du secteur de composants automobiles en Tunisie. Les cahiers du CEPI n° 9, 134 p.

[21] 312 en 1998.

[22] 89 en 1998.

[23] Qui peuvent être considérées comme de grosses entreprises dans le tissu industriel tunisien.

[24] Pour une géographie des entreprises plus précise voir la troisième partie de ce travail.

[25] Notons qu'avec la création de deux entreprises de fils en cuivre pour automobile, l'activité a connu une certaine intégration technique verticale – qui reste insuffisante – et qui s'est répercutée sur les volumes importés de l'étranger en les réduisant mais d'une façon limitée.

[26] En principe, les entreprises *off shore* ont le droit d'écouler 20 % de leur production sur le marché local, à condition que cette opération soit assimilée à une opération d'importation! (Démarches douanières, etc...). En outre, elles ne doivent vendre qu'à des grossistes, si elles veulent vendre au détail, elles doivent constituer des sociétés commerciales. Toutes ces dispositions sont perçues par ces entreprises comme ségrégatives vis-à-vis de l'entreprise autochtone, et elles réclament haut et fort un statut juridique égalitaire entre les entreprises *off shore* et celles locales. D'ailleurs, à leurs yeux, cet ajustement/correction devrait être automatique dans une perspective de libéralisation à terme de l'investissement dans le cadre des Accords sur la ZLE avec l'UE qui rendra caduque toute ségrégation entre entreprises nationales et étrangères. En

outre, les entreprises *off shore* sont peu intéressées par le marché local vu son extrême exigüité.

[27] Reich (R), 1995 : *l'économie mondialisée*. Paris, Dunod, et Lydie (L), 1998 : "Stratégie d'internationalisation : l'industrie automobile montre l'exemple" *in problèmes économiques n° 2591- 2592*, 1998, La Documentation Française, Paris, pp. 70-73.

[28] Il paraît que l'Etat tunisien a choisi délibérément pour continuer de bénéficier d'avantages comparatifs rentier comme l'abondance de main-d'œuvre à bas salaires. Le but étant d'enrayer la progression du chômage et de maintenir des équilibres économiques fragiles. Faycel Lakhoua, expert économiste du gouvernement tunisien le dit clairement " si l'on regarde la structure de prix de certains produits qui n'ont pas une très grande valeur ajoutée, où il y a une utilisation intensive de la main-d'œuvre, comme le textile, le cuir, les composants électriques et mécaniques, les produits pharmaceutiques, la Tunisie a encore un avantage comparatif très important sur ces produits là". Source: *La Presse de Tunisie* du 24/10/2001.

[29] Les PECO renforcent leur position depuis la moitié des années 90 au détriment des pays du Maghreb. En effet, de nombreux avantages comparatifs des PECO par rapport aux pays du Maghreb (formation et qualification de la main-d'œuvre, coûts salariaux assez proches, existence d'un tissu industriel, proximité géographique continentale, diversité des modes de transport, disponibilité de services d'accompagnement...etc.), laissent présager le choix de cette nouvelle zone notamment pour les produits à fort valeur ajoutée.

[30] Michalet (CH. A), 1999 : La Tunisie, le renforcement de l'attractivité *in Bellon (B), et Goua (R) : Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*. Paris, Economica. pp. 99-120.

[31] Ce qu'a fait la Tunisie, et sans réserve, en signant, en 1995, le premier Accord de Libre Echange avec l'UE en Afrique du Nord, et en adhérant à l'OMC l'année suivante. Signalons que l'approche tunisienne, "bon élève des institutions de Bretton Wood», était volontariste, sinon précipitée, puisque l'Accord sur la ZLE avec l'UE a été appliqué par la Tunisie, en 1996, avant même qu'il ne soit ratifié par le Parlement Européen en 1998.

[32] Pour qu'un pays figure sur la *short list* des investisseurs globaux, celle qui correspond aux "pays cœur" de l'économie mondiale, il doit recevoir au moins plus d'un milliard de dollars d'investissement direct par an.

La Tunisie n'est pas encore à ce niveau, mais elle s'en approche rapidement.

[33] Banque Mondiale, 1996 : *Tunisie, intégration mondiale et développement durable : choix stratégique pour le XXI^{ème} siècle*. Washington, 78 p.

[34] Dolffus (O.), 1997 : *La mondialisation*, Paris, Presse de Science Po, 167 p.

[35] API, CEPI, 1999 : *Etude de positionnement de la branche faisceaux de câbles (Rapport final). Les cahiers du CEPI n° 4*, 71 p.

[36] Les salaires des travailleurs permanents sont plus élevés dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées nationales ou *off-shore* en particulier pour les travailleurs non qualifiés. Une raison de la modicité relative des salaires du secteur *off-shore* est peut être le fait qu'il emploie une large proportions de femmes à bas salaires

[37] L'Etat tunisien et ses partenaires sociaux veillent à la stabilité des salaires pour sauvegarder la compétitivité internationale de l'économie tunisienne en veillant à ce que les Conventions Collectives (tri-annuelles, la dernière en date a couvert la période 2002-2004) n'exacerbent pas les taux d'inflation et qu'ils n'élèvent pas sérieusement les coûts unitaires de la main-d'œuvre au delà des principaux pays concurrents. Cette politique trouve l'aval de la Banque Mondiale qui préconise une libéralisation continue du marché du pays, et sur une décentralisation accrue du processus de la négociation des Conventions Collectives qui devront aider à maintenir les salaires et les prix en conformité avec les tendances internationales.

[38] Pour la plupart des industriels français entendus par la commission d'enquête de l'Assemblée Nationale de ce pays (Rapport n° 337 du sénateur M.J Arthuis, 1993, 231p. intitulé: "sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielle et de services", les choses sont claires; "la faiblesse des coûts salariaux est la principale cause des délocalisations; Il faut en effet savoir qu'une différence de 1 à 20 fois dans le coût de l'heure du travail ouvrier et de 1 à 3 pour l'ingénieur informaticien est déterminée pour la délocalisation de la production. Mais si les industriels voient dans le niveau des salaires la principale cause des délocalisations, les économistes apportent pour leur part, un correctif important à cette analyse. Pour eux, la modicité des coûts de travail pour les pays en développement est largement compensée par le moindre niveau de productivité. Sinon pourquoi toute l'activité

industrielle mondiale ne se déplace-t-elle pas vers les pays en développement. Pour le Maghreb, les salaires sont environ dix fois plus bas au Maroc et en Tunisie que dans les pays de l'Union Européenne comme en France ou en Allemagne. En 1993 par exemple, le coût annuel moyen de la main d'œuvre manufacturière tunisienne était égal à 10 % de celui de la France et à seulement 8.6 % de celui de l'Allemagne. Toutefois, il faut aussi tenir compte du fait que la productivité brute moyenne du travail est également très basse. Ainsi, si l'on prend le coût unitaire du travail (le coût salarial par unité produite) on constate qu'en 1989, le coût du travail était inférieur en Allemagne à ce qu'il était en Tunisie. Les données sur les échanges marocains et tunisiens montrent que la main d'œuvre des deux pays est compétitive par rapport à celle de l'Union Européenne dans de nombreux secteurs, mais qu'elle doit faire face à cette concurrence de la part des pays de l'Europe Centrale et Orientale ainsi que de l'Asie, où les salaires sont encore plus bas. L'avantage que procure au Maroc et à la Tunisie la proximité géographique de l'Union Européenne ne compense pas toujours cet écart de compétitivité.

[39] L'Algérie vient de signer début Décembre 2001, un Accord de Libre Echange avec l'Union Européenne.

[40] ppm : pièces par millions

[41] Prospectus publicitaire édité par la Mairie de Mateur en 2000 et *La Presse de Tunisie* du 9/4/2000.

[42] Apparemment, le montage de l'usine d 'Utique est suspendu pour raison de conjoncture économique mondiale incertaine après les attentats du 11 septembre au Etats-Unis.

[43] Et probablement parmi les plus grandes entreprises des industries manufacturières tunisiennes.

[44] Les chiffres d'emplois de l'industrie de câblage automobile sont approximatifs vu le *turn over* record dans ce secteur.

[45] CERES (collectif), 1999 : *La méditerranée : l'homme et la mer* ; Dans le cadre du projet PNM" Les villes ports en Tunisie" 572 p (en français) et 96 p (en arabe).

[46] Ministère de l'Environnement et de l'Aménagement du Territoire; DGAT. DIRASSET- GROUPE HUIT-IGIP: *Schéma directeur d'aménagement du territoire national; Livre1; volume 2.*

[47] D'ailleurs très mal connue, puisque les Recensements Généraux de la Population et de l'Habitat (RGPH) n'ont pas prévu de questions à ce propos. En

outre, les grandes enquêtes sur les transports urbains (celui de Tunis surtout) ne ventilent pas les motifs de déplacement au sein de l'espace urbain (déplacement de travail, de loisir, de services...) .Seules des enquêtes empiriques peuvent mettre à jour l'existence et le fonctionnement de ces bassins de main-d'œuvre en Tunisie qui se limitent finalement aux grandes villes littorales et leurs environs.

Voir en outre, DIRASSET- GROUPE HUIT 2001 : *Aménagement du territoire et zones d'activités Bilan diagnostic et orientations générales* ; rapport de première phase. 320 p.

[48] Cabanne (C), sous la dir. de, 1992 : *Lexique de géographie humaine économique*. Paris, Dalloz, p. 40.

[49] Loulout (F.) 2000 : Variation sur un concept; le pays, *in L'information géographique* n° 64 pp. 347-362.

[50] Tizaoui (H), 2000 : *Les industries de montage automobile en Tunisie (y compris la fabrication de pièces détachées et de composants) : étude de géographie économique*. Lille, Septentrion – Presse Universitaire, 410 p.

[51] La firme COFAT, fait partie du groupe CHAKIRA, un groupe familial. Il s'agit d'un groupe diversifié mais où le noyau dur est constitué par l'activité de câblage automobile. Laquelle activité a propulsé le groupe au premier rang des entreprises privées tunisiennes en 2001 avec un chiffre d'affaires de 139 millions de dollars.

[52] C'est le premier mouvement d'internationalisation de l'industrie Tunisienne. Internationalisation généralement "imposée" pour le partenaire étranger Delphi Parckard Electric Europe dans le cas de Cofat international. Il ne s'agit donc pas d'un acte d'expansion économique mais plutôt d'une adaptation à la mondialisation des équipementiers de l'automobile.

[53] Le nombre de salariés dans les entreprises de câblages change selon la conjoncture : L'effectif de Cofat est passé au cours de l'an 2000; de 1780 en janvier à 1793 en février, puis est redescendu à 1 424 en juin, 1 967 en juillet et a continué a descendre jusqu'à 1 359 seulement en novembre 2000. Cofat a connu de Janvier à Novembre 2000 537 départs: 22 cadres et 515 ouvriers, soit un *turn over* record de 30,1 %.

[54] Dépouillement intégral du fichier personnel de l'entreprise Cofat et document "Bilan Social" établi par l'entreprise. Ce document nous a été gracieusement fourni

par le chef du personnel de Cofat et il est d'une exceptionnelle qualité.

[55] Le taux de rétention scolaire en Tunisie est l'un des plus faibles dans le monde: en 1996, le taux de rétention des cycles secondaire et supérieur est de 6,1 %. En 1975, ce taux s'est amélioré pour atteindre 9,6 %, soit 106 672 élèves et étudiants qui ont interrompu leur études. En 1984, le taux de déperdition scolaire a reculé, mais le nombre d'élèves et étudiants qui ont quitté l'école a atteint 172222. Le taux de rétention scolaire n'a cessé de s'améliorer en 1994 (22,8 %), mais le nombre de jeunes qui interrompent leur scolarité frôlent des records avec 340374 jeunes. Cela veut dire que le système scolaire tunisien a mis sur le marché du travail, entre 1984 et 1994 512 596 jeunes peu ou pas qualifiés, dont la moitié sont des jeunes filles. En comptabilisant le taux de déperdition (jusqu'avant la Réforme du système éducatif de 1993 qui a allongé la scolarisation obligatoire à 15 ans), le système éducatif tunisien a mis sur le marché de travail, entre 1984 et 1994, un million de personnes environ!. Source : *les Recensements Généraux de la Population et de l'Habitat*).

[56] Le directeur du personnel, d'une ancienneté de 5 ans nous déclarait qu'en 2001, très rares sont les salariés qui ont débuté avec lui à l'usine, le débauchage et l'arrêt des ouvriers à Contrat à Durée Déterminée devient un problème à l'entreprise qui se trouve obligé de recruter continuellement.

[57] Interviewée en mars 2001.

[58] INS : *Recensement Général de la Population pour les années 1975 et 1984 et Enquête Population Emploi pour 1989*.

[59] Le nombre de chômeurs de sexe féminin a grimpé, pour le total du gouvernorat de Bizerte, par rapport à l'ensemble des chômeurs de ce même gouvernorat de 17,5 % à 28,6 %, passant de 3100 à 6 100 chômeurs entre 1975 à 1989. Les taux de chômage général et féminin dans les délégations de l'Ouest du gouvernorat ont connu une croissance encore plus rapide.

[60] Chiffres avancés par la municipalité de Mateur.

[61] URBACONSULT, *Etude socio-économique sur la cité Ennasr (Mateur)*, Etude réalisée pour le Commissariat Général au Développement Régional, Tunis, 1992, p. 17.

[62] Ce sont les critères des emplois d'exécution.

[63] Interview du Directeur Général de Renault Industrie de Tunisie, Mateur, octobre 2001.

[64] INS : *Recensement général de la population et de l'habitat de 1994*, premiers résultats, 1995.

[65] En 2001, la ville de Mateur abrite 37 établissements industriels employant 5 240 salariés : leur majorité sont dans les Industries Electriques et Electronique (IEE), le câblage automobile totalise à lui seul 2946 salariés (soit 57 %) et 7 entreprises (19 %). L'industrie textile totalement exportatrice emploie dans 11 firmes, 1455 salariés (28 %). Les industries agro-alimentaires viennent en troisième position avec 10 établissements (27 %) et 302 salariés (5,7 %). L'industrie mateuroise fait du métier de câblage automobile une spécialité locale.

[66] Mais il paraît que si cette concurrence peut arriver localement à des situations de pénurie de main d'œuvre comme c'est le cas du mateurois, dans d'autres localités, c'est-à-dire le reste du gouvernorat de Bizerte (excepté Menzel Bourguiba et Mateur), les possibilités de recrutement des jeunes filles paraissent illimitées puisque les taux d'activité féminine sont toujours très faibles en 1994, 23,3 % contre 76,7 % pour les hommes. En outre, la modernisation de la vie des femmes, abstraction faite des milieux d'origine urbaine ou rural, fait que la majorité des filles scolarisées -jusqu'au cycle secondaire surtout aspirent à un emploi et s'inscrivent régulièrement comme chômeurs aux bureaux de l'Agence Tunisienne de l'Emploi (source : RGPH, 1994).