

UNE APPROCHE DU PETIT COMMERCE ETRANGER EN FRANCE : EXEMPLE DES COMMERCANTS TUNISIENS

Gildas SIMON¹

S'il existe de nombreux travaux sur la migration ouvrière, aucune étude n'a encore été publiée – à notre connaissance – sur les étrangers dans le secteur commercial. Certes, la population concernée (employeurs et salariés) est relativement faible par rapport à l'ensemble des étrangers travaillant dans les autres grands secteurs d'activité (bâtiment et travaux publics, industrie) . Mais – sans même tenir compte du capital susceptible d'être réalisé le cas échéant - l'importance des .ressources annuelles de cette catégorie professionnelle représente une part de revenu des travailleurs étrangers qui est certainement très supérieure à celle des effectifs correspondants.

D'autre part, à côté de ce rôle économique, le petit commerçant possède, dans les quartiers de travail et de résidence fréquentés par les immigrés, une fonction sociale manifeste dont il serait intéressant de définir les contours et de mettre à jour les mécanismes.

Le but de cette étude n'est pas d'envisager l'ensemble de ce domaine, qui reste encore presque totalement ignoré des chercheurs, mais qui est probablement l'un des plus typés en la matière - de poser les premiers jalons d'une recherche en ce domaine.

Sur le plan méthodologique, cette approche repose essentiellement sur des entretiens avec des commerçants tunisiens rencontrés dans leur région d'origine, sur les premiers résultats d'une pré-enquête et, accessoirement, sur des dépouillements de contrats de travail portant sur la période 1971-1973. Ce texte, après discussion en séminaire à l'ERSI a été enrichi par les données d'un rapport inédit, réalisé sous la direction de M. P. Espagne sur "les commerçants du bidonville de la digue des Français" (15 juillet 1975); cette étude spécifique s'inscrivait dans le cadre plus vaste des recherches qui entouraient la résorption de ce grand bidonville. L'absence de sources statistiques suffisamment précises ne permet malheureusement d'étayer cette recherche qui reste essentiellement qualitative.

¹ Maître-assistant de géographie - Attaché de recherche au CNRS
[Professeur émérite de géographie, MIGRINTER – Université de Poitiers / CNRS : UMR 6588]

1 - UN CARACTERE SPECIFIQUE DE LA MIGRATION TUNISIENNE.

1 - Une forte attraction du secteur commercial sur les Tunisiens en France.

L'expérience montre qu'en dehors du travail salarié chaque groupe d'étrangers qui s'établit à son compte en France recherche tel ou tel type d'activités.

Les Italiens, les Espagnols et, plus récemment, les Portugais s'installent souvent comme artisans-maçons, les plus dynamiques parvenant parfois à créer de véritables entreprises de dimensions régionales et même nationales. Chez les Maghrébins, une nette préférence s'exprime pour le commerce de détail, de type alimentaire (épiceries, pâtisseries), ou textiles, mais aussi, pour la restauration et dans une moindre mesure pour l'hôtellerie de basse catégorie. Les Tunisiens se signalent très nettement dans ce groupe par leur attrait pour les activités non salariées (professions libérales incluses, comme le montrent les quelques renseignements statistiques disponibles dans le recensement de 1968 (en % des actifs par nationalité).

	Algériens	Marocains	Tunisiens
Travailleurs indépendants sans salaire	1,9%	2,0%	4,4%
Employeurs	0,3%	0,6%	1,7%
Total Actifs non salariés	2,2%	2,6%	6,1%

Sur 1880 actifs tunisiens non salariés, on comptait, en 1968, 1000 petits commerçants et 304 gros commerçants, ce qui ne traduit pas automatiquement l'existence de 1300 établissements commerciaux en raison de la fréquence des associations familiales.

Même constatation au niveau des salariés selon les deux enquêtes du Ministère du Travail qui présentent l'inconvénient - majeur dans le cas présent - de ne pas saisir les établissements employant moins de 10 salariés.

Pourcentage de salariés étrangers dans le secteur commercial							
	Ensemble Etrangers	Algériens	Espagnols	Italiens	Marocains	Portugais	Tunisiens
1971	6,8%	6,7%	7,9%	5,6%	4,9%	4,5%	9,7%
1973	8,5%	8,7%	10,2%	8,0%	5,8%	6,1%	10,9%

Tout en observant la poussée qui s'effectue au profit du secteur commercial pour tous les groupes nationaux et qui n'est, en réalité, qu'un aspect de l'attraction croissante du secteur tertiaire sur la population immigrée, les salariés tunisiens présentent la situation la plus avancée.

2 - Des raisons variées.

Pourquoi cet attrait des Tunisiens immigrés pour les activités commerciales ? Sans approfondir l'analyse, trois grandes raisons peuvent être avancées :

- La présence d'une longue tradition commerciale en Tunisie. Dans la société tunisienne, le commerce reste considéré comme une activité noble, libre et lucrative; cette mentalité est inséparable de l'héritage historique, (fondation de Carthage par des marchands phéniciens) mais aussi de l'ancienneté et de la densité du réseau urbain tunisien.
- Cet attrait général pour le secteur commercial est renforcé dans la migration tunisienne en France par l'influence sensible de la communauté israélite. Près de la moitié de cette population (30.000 à 40.000) s'est fixée en France entre 1955 et 1967; le tiers de cette population travaillait - avant son départ de Tunisie (Recensement de 1946) dans cette branche d'activité.
- Une troisième raison peut également s'exercer - comme sur l'ensemble de la population immigrée: c'est la perspective du retour et de la réinsertion dans l'économie du pays d'origine. Pour la majeure partie des Tunisiens, le commerce apparaît comme la possibilité la plus sûre, d'où l'intérêt de reconstituer un capital en France et de le transférer au moment voulu.

3 - Motivations et itinéraires professionnels.

Les itinéraires qui aboutissent en France à une profession commerciale quel que soit le statut (salarié - travailleurs indépendants – employeur associé ou non) sont souvent très variés et ne partent pas systématiquement du secteur commercial dans le pays de départ. On peut distinguer plusieurs types de situations :

- a) de nombreux israélites ont repris généralement en France leur ancienne activité (restauration, commerce de tissus) soit, comme employeurs, grâce au transfert plus ou moins facile de leur capital, soit comme employés grâce à la solidarité familiale et confessionnelle;
- b) un certain nombre de conoerçants musulmans, originaires du Sud tunisien (épiciers de Beni Khedache et surtout de Djerba – pâtisseries « ftayri » de Ghomrassen) avaient établis depuis 1916 un certain nombre d'établissements en Algérie orientale (Constantine, Annaba) et à Alger. Cette émigration traditionnelle fut très ralentie en raison de la guerre d'Algérie mais elle reprit dès l'indépendance de ce pays. En 1965-1966 l'arrêt des transferts financiers entre l'Algérie et la Tunisie, la socialisation croissante de l'économie algérienne entraînèrent un repli partiel des commerçants tunisiens. Ceux-ci plutôt que de se réinstaller dans leur propre pays, qui connaissait alors une réforme profonde des structures commerciales, préférèrent se fixer dans les grandes agglomérations françaises où avaient émigré entre-temps des contingents importants de compatriotes.

Leur cas rejoint celui des petits commerçants qui fermèrent boutique en Tunisie pendant cette période 1964-1969 pour se transplanter en France . Dans leur majorité, ceux-ci - disposant rarement du capital suffisant - furent obligés de travailler plusieurs années comme salariés dans le bâtiment ou dans l'industrie avant de concrétiser le projet initial.

- c) il y a enfin le cas de tous ceux qui n'avaient jamais exercé d'activité commerciale avant d'émigrer et qui vinrent en France à la recherche d'un emploi. La réalisation d'un petit capital, une certaine expérience migratoire les mirent en condition de s'établir à leur compte ainsi qu'en témoigne l'exemple de ce Tunisois qui vient en 1958 pour se soigner sur la Côte-d'Azur, trouve un emploi de brancardier dans un hôpital de Nice

avant de s'installer comme vendeur de merguez et de sandwiches au centre de la ville. Les bénéficiaires de ce commerce - a priori marginal - lui permettent néanmoins de racheter en 1974 à un Algérien un restaurant situé à Paris, dans le 12^{ème} arrondissement.

Il semble bien qu'en l'absence de capital la majorité des commerçants aujourd'hui établis à leur compte a été obligée de travailler de nombreuses années comme salariés avant de pouvoir accéder à leur statut actuel. L'enquête effectuée dans le bidonville de Nice confirme cette observation (1975 - Rapport SONACOTRA).

Itinéraire professionnel	Algériens	Marocains	Tunisiens
1 - commerçant dès leur arrivée en France	-	-	3
2 - période de travail salarié avant l'ouverture d'un commerce	13	1	12
3 - double activité : commerçant + salarié (ou en chômage)	8	6	13
TOTAL	21	7	28

On remarquera en outre la nette suprématie des Tunisiens également majoritaires dans la population de ce bidonville, ainsi que le maintien d'une double activité, qui traduit soit une évolution en cours, soit la recherche d'une double assurance d'emploi.

Nul doute que l'ambition d'une partie de la main-d'oeuvre tunisienne actuellement salariée dans le secteur commercial soit, un jour ou l'autre, d'ouvrir une boutique dans le centre d'une grande agglomération française.

Sur le plan administratif, les commerçants tunisiens sont dispensés de la carte de commerçant comme les autres ressortissants de l'ancien empire colonial français mais ils sont soumis aux mêmes formalités que les Français (l'inscription au registre du commerce - patente, etc.).

2 - DES TYPES D'INSERTION PROFESSIONNELLE ET URBAINE BIEN DEFINIS.

L'insertion des établissements tunisiens dans l'espace économique et social des grandes villes françaises s'effectue selon des schémas dont l'identification est relativement aisée.

1 - Un attrait marqué pour les commerces alimentaires et pour la restauration.

Les commerces tunisiens en France se signalent par une spécialisation très marquée qui s'expliquent par référence aux traditions de quelques groupes d'immigrés. Quatre professions rassemblent la majeure partie de ce petit commerce.

- **L'épicerie** demeure ici comme en Tunisie l'affaire des Djerbiens, exception faite peut-être de quelques Tunisois. Il s'agit presque toujours d'une petite épicerie de quartier, bien achalandée, où le marchand s'adapte très rapidement aux besoins et aux possibilités de sa clientèle, qu'elle soit maghrébine ou française.

- **La pâtisserie** présente à l'inverse de l'épicerie un caractère très exotique en proposant des produits spécifiquement tunisiens, qui sont généralement fabriqués sur place : baklawa, zlâbya, beignets. De même qu'en Tunisie et en Algérie orientale, cette profession est la spécialité des "ftayris " de Ghomrassen (Sud). Cette occupation principale se double parfois d'une activité secondaire, qui se pratique soit dans le même local, soit dans un local adjacent : vente de sandwiches tunisiens mais aussi de crêpes, de boissons non alcoolisées, association avec un petit restaurant.
- **La- restauration** présente des aspects et des degrés très variés allant de la gargotte et de la vente, en plein air, de sandwiches, de merguez et de brochettes jusqu'à l'établissement de haut standing. Le cas le plus fréquent reste celui du restaurant "populaire" ne dépassant guère une dizaine de tables et employant deux à trois personnes. La cuisine associe, selon la composition ethnique de la clientèle des plats français et nord-africains (couscous, brochettes). L'origine géographique est beaucoup plus ouverte que dans les deux cas précédents; il semble cependant que ces commerçants proviennent surtout des grandes villes côtières et notamment de Tunis, qu'ils soient musulmans ou israélites.
- A ces trois professions s'ajoute une quatrième - mais dont notre connaissance personnelle est très limitée - celle des **commerces de tissus et de vêtements**. Cette activité fréquente chez les Algériens paraît être le fait – dans le cas présent - de commerçants israélites. Si l'on en juge par l'exemple du quartier du Sentier, la rue du Temple à Paris, ce commerce est intimement lié à la confection, dans le cadre d'ateliers à caractère artisanal ou semi-artisanal.

Mais on rencontre également des Tunisiens qui exercent des professions voisines de ces quatre activités principales :

- vente de légumes et de primeurs - boucheries tenues par des israélites où la viande "casher" est préparée selon des préceptes communs aux religions juive et musulmane - cafés et hôtels meublés fréquentés par des compatriotes (une vingtaine d'établissements pour toute la France ?).

2 - Trois types d'insertion en milieu urbain.

La localisation à l'intérieur des grandes agglomérations françaises dépend de la nature du commerce mais plus encore de ses relations avec le milieu social environnant. On distinguera trois types d'insertion urbaine.

a) une nette concentration dans les quartiers à fort pourcentage de population maghrébine

Dans ces quartiers, les commerces tunisiens assurent à côté des établissements tenus par les Algériens des services indispensables aux communautés maghrébines qui y résident et renforcent la tonalité méditerranéenne de ces paysages urbains. Mais le rôle économique et surtout leur importance sociale de ces commerces varient selon qu'ils se trouvent dans les quartiers centraux des villes, dans les vieilles banlieues industrielles (Saint-Denis) ou dans les grands bidonvilles périphériques d'ailleurs en voie de résorption.

Dans les quartiers centraux, tel celui de la Porte d'Aix à Marseille, la montée de la grande Côte à Lyon, à Belleville et surtout à la Goutte d'Or, les établissements tunisiens s'intègrent dans un réseau de petits établissements tenus non seulement par d'autres Maghrébins , mais aussi par d'autres étrangers et par des Français. Globalement leur rôle est

donc minoritaire au sein de cette infrastructure commerciale mais leur densité, leur importance varie fortement d'une rue à l'autre.

Le quartier de la Porte-d'Aix, non loin du Vieux-Port de Marseille, est fréquenté intensément par les Maghrébins: habitants des vieux immeubles et des garnis du secteur, familles venant du Midi, de Lyon et même de Paris pour se ravitailler en produits introuvables ailleurs, voyageurs transitant par Marseille au départ ou au retour d'Afrique du Nord (Cf. J.A. Carrano, A. Hayot, F. Lesme, *Le quartier de la Porte d'Aix à Marseille*, Aix-en-Provence, 1974, 161p.). On y compterait environ 700 commerces de détail, se distribuant ainsi : Nord-Africains (16%) - Israélites (14%) - Grecs-Arméniens (14%) - autres, essentiellement Français (54%). Sur 100 à 130 établissements maghrébins, il y aurait 20 à 40 petits commerces tunisiens mais leur installation y est relativement récente par rapport à celle des Algériens et leur implantation en garde un caractère périphérique. Certes on rencontre bien des pâtisseries tunisiennes dans le coeur même de ce quartier (rue d'Aix, place d'Aix) - où se déroule actuellement une opération de rénovation urbaine - mais la majeure partie des établissements se localisent plutôt à l'extrémité des rues marquant la limite de ce quartier, du côté de la gare principale (St Charles).

Beaucoup plus importante est leur fonction dans les bidonvilles périphériques, qu'il s'agisse de micro-bidonvilles ou de secteurs de plus vastes dimensions, comme celui de la "digue aux Français" à Nice dont la population vient d'être transplantée dans une cité modulaire de la SONACOTRA (mars 1976). Dans cet habitat résidait en 1975 une population de 2.000 maghrébins composée à 60% de Tunisiens et à 40% d'Algériens (P. Espagne, rapport cité, 1975). Tout le commerce de ce secteur était aux mains, à une exception près des maghrébins où dominaient nettement les Tunisiens. Ceux-ci détiennent toutes les épiceries, la réparation des vélomoteurs, tandis que les Algériens et les quelques Marocains possèdent les boucheries et tous les commerces de vêtements; les deux groupes majoritaires se partagent les cafés. Les commerçants, tout en profitant largement de leur fonction économique à l'intérieur du bidonville vivent en symbiose avec la population et connaissant - le cas échéant - les mêmes problèmes. Sous l'effet du chômage et de la crise, le nombre de commerces, installés en dur, a diminué de moitié tombant de 120 en 1973 à 57 en juillet 1975 dont 24 bistrotts, 11 épiceries, 3 boucheries, 12 commerces de vêtements et 5 de service. La grande majorité de ces commerçants manifestent l'intention de suivre la population dans sa réinstallation en cité modulaire.

b) une certaine attraction pour les quartiers « cosmopolites ».

Un deuxième type - très différent dans ses relations avec l'environnement humain - est celui de l'implantation dans des quartiers cosmopolites, tel que le Quartier latin à Paris. Les boutiques tunisiennes, essentiellement des pâtisseries et des restaurants s'intercalent ici, dans le réseau des commerces et des restaurants de tous les pays (vietnamiens - chinois - grecs) notamment rue de la Harpe, de la Huchette, place St André des Arts, place de la Contrescarpe ; ils remplissent donc la même fonction : celle de satisfaire les besoins d'une population d'une grande diversité d'origine et de niveaux de vie très contrastés. La clientèle ouvrière, maghrébine, essentielle dans le cas précédent, ne joue plus aujourd'hui qu'un rôle marginal, à la différence de la période antérieure à 1970 car il subsistait alors, dans les trames de ce vieux quartier (rue de la Parcheminerie, par ex.) un certain nombre de garnis et d'hôtels meublés dont les habitants traditionnels ont été délogés sous la pression du marché immobilier. Les magasins tunisiens du Quartier latin proposent des prix et possèdent un standing généralement très supérieurs à ceux du premier type.

c) une grande diffusion dans les quartiers bourgeois.

A l'inverse des quartiers ouvriers on rencontre également des commerces dans les quartiers centraux et dans les banlieues à faible population maghrébine et à niveau de vie élevé, dans le 16^{ème} arrondissement, à Neuilly et à Versailles. Il s'agit uniquement d'épiceries de quartiers tenues par des Djerbiens qui parviennent à s'implanter malgré les loyers plus élevés des locaux commerciaux et dont les chiffres d'affaires se développent grâce à leurs prix très compétitifs et surtout à cause de leur grande disponibilité en matière d'horaires d'ouverture (heures de repas ou tard le soir).

3 - PERMANENCE ET ADAPTATION DES STRUCTURES COMMERCIALES TRADITIONNELLES.

La spécialisation professionnelle, pratiquée par certains groupes de commerçants tunisiens, montre bien la permanence de comportements migratoires de type traditionnel. Cette observation peut-elle être étendue également aux autres aspects du fonctionnement de ces établissements commerciaux ?

1 - Un capital en association familiale, à large rayon d'action.

Une précision importante : l'analyse qui va suivre s'applique surtout aux commerces musulmans originaires du Sud tunisien. Les établissements établis en France appartiennent rarement à un seul individu mais le plus souvent à un groupe, ou plus exactement à une société familiale, fondée essentiellement sur le sens aigu des liens de parenté et sur la confiance réciproque. Aucun acte écrit ne lie les contractants; tout repose sur la parole donnée. Le capital d'installation est d'origine familiale et souvent constitué grâce à l'épargne familiale qui a été accumulée au bout de plusieurs années de travail salarié, sans relâche dans l'industrie ou dans les services en France. Ce capital peut être augmenté d'emprunts bancaires contractés auprès des banques françaises ou de filiales tunisiennes installées en France (Société Tunisienne de Banque).

Ces sociétés familiales s'articulent généralement autour de deux ou trois établissements situés en France et en Afrique du Nord. Les associations France-Tunisie, ou, France-Algérie, sont les plus fréquentes, les combinaisons associant ces trois pays existent mais sont beaucoup plus rares. Apport du capital et gestion des établissements sont intimement liés et donnent lieu à des formules de gestion très variées et à des rotations périodiques entre les différents établissements et les villages d'origine du Sud tunisien où résident généralement les familles (ascendants, épouses, enfants). Ainsi telle société familiale composée de deux frères et d'un beau-frère possède deux pâtisseries dans le Quartier latin et une autre en Algérie. Chacun des membres masculins de cette association familiale dirige périodiquement les trois établissements selon des durées variables (5 mois à 5 ans) tout en y intercalant des séjours familiaux en Tunisie.

Le partage des responsabilités et des revenus s'effectue selon des formules très différentes. Dans un premier exemple, un établissement appartient à deux associés qui procèdent entre eux à une sorte de rotation biennale : une année, le premier joue le rôle de patron et reçoit les revenus correspondants, le deuxième est en position d'employé avec la rémunération afférente - l'année suivante, le système se renverse. Dans un deuxième cas, les revenus provenant de plusieurs établissements, s'ajoutant à ceux des propriétés agricoles possédées en Tunisie, sont partagés également entre les membres de la société familiale.

2 - Une main-d'oeuvre recrutée dans le milieu d'origine.

Ces établissements utilisent les services de deux à trois employés en moyenne. Ceux-ci sont recrutés selon les mêmes principes de relations familiales ou vicinales, dans le cadre du même village ou du même cheikhât en Tunisie. Il y a donc là une source d'auto-recrutement pour l'immigration tunisienne que l'on décèle par l'étude des contrats de travail en 1972 et en 1973. En réalité, beaucoup de ces salariés sont venus comme simples touristes et n'ont fait régulariser leur situation qu'en 1972-73 par le biais de contrats nominatifs ou au moment des régularisations exceptionnelles de l'été 1973.

Le même système de rotation familiale fonctionne entre leur lieu de travail en France et leur village du Sud tunisien. Les pères de famille restent généralement trois à quatre mois dans leur famille en Tunisie pendant que l'un de leurs proches (frère, beau-frère, cousin) vient les remplacer en France.

3 - Une adaptation des méthodes commerciales au marché français.

Si la formation, la direction de ces établissements, le recrutement de la main-d'oeuvre ne sont que la transposition en France du système migratoire commercial que les Tunisiens du sud pratiquent en Tunisie depuis plusieurs siècles, les méthodes de gestion démontrent une bonne adaptation au marché français.

Ainsi, certains épiciers djerbiens ont constitué entre eux des groupements d'achats pour traiter en position de force avec leurs fournisseurs. On assiste d'ailleurs à un phénomène « d'installation remontante », du commerce de détail vers le commerce de gros.

Sur le plan de la clientèle, les épiciers dans les quartiers résidentiels doivent leur réussite non seulement à leurs prix très compétitifs en raison de la faiblesse des frais généraux et du faible coût de leur main-d'oeuvre mais surtout à cause des horaires d'ouverture. Leur boutique reste toujours ouverte aux heures des repas et tard le soir jusqu'à 22 heures. Les pâtisseries du Quartier latin, bien adaptés à la vie nocturne ne ferment leurs portes qu'à 2 h. du matin.

Un autre volet de cette adaptation au système économique français est la grande pratique des opérations bancaires. Pour les professionnels de la banque, les commerçants tunisiens représentent une clientèle appréciée pour sa régularité et recherchée en raison de l'importance de ses revenus.

4 - UN ROLE MECONNU AU SEIN DE LA MIGRATION TUNISIENNE.

Il reste à replacer cette activité des commerçants tunisiens au sein de la migration. Son importance économique et sociale est en définitive très supérieure à celle qu'on imagine à première vue.

1 - Une source importante de revenus.

L'approche de cette question essentielle mais délicate ne peut être qu'indirecte. Le prix moyen de vente d'un fonds de commerce serait de l'ordre de 300.000 à 400.000 Frs, certains établissements, les mieux situés du Quartier latin pouvant dépasser le cap du million de francs. Ce prix moyen représenterait, selon la pratique commerciale courante, le chiffre d'affaires d'une année. Effectivement, un calcul rapide effectué à partir de la masse d'argent

dépensée dans le bidonville de Nice (P. Espagne, rapport cité) aboutit à un chiffre d'affaires mensuel moyen de 350000 Frs par commerce alimentaire. De l'avis général des émigrés interrogés à ce sujet en Tunisie et en France, les ressources mensuelles de ces commerçants sont très largement supérieure à celles des salariés.

Le revenu effectivement perçu à partir de ce chiffre d'affaires est relativement important en raison de la faiblesse des frais d'installation et des frais généraux, du faible coût de la main-d'œuvre qui travaille fréquemment entre 50 et 60 heures par semaine et par l'austérité du commerçant qui loge à l'intérieur même de son magasin.

L'utilisation, l'affectation des ressources dans les régions d'origine apportent un élément supplémentaire d'appréciation de ces ressources. La taille et le standing des maisons construites par cette catégorie d'émigrés dépasse très nettement ceux des autres constructions neuves, qu'elles soient bâties dans le sud en milieu rural ou urbain - ou dans la banlieue de Tunis. Cette remarque s'applique également aux investissements agricoles : tel commerçant émigré achetant une oliveraie et une huilerie d'une valeur de 400.000 Frs.

Cependant une partie importante de ces ressources reste en France, pour des raisons de prudence (peur d'une nouvelle expérience coopérative comme celle de 1964-1969) et se réinvestit immédiatement, soit dans l'achat d'un autre fonds de commerce, soit plus fréquemment dans l'immobilier. L'appartement acheté ne sera pas utilisé par le propriétaire qui est parfois fort mal logé mais sera loué à des compatriotes ou à des Français. Même s'il rentre définitivement en Tunisie, le commerçant tunisien, qui tient toujours à ménager l'avenir, notamment celui de ses enfants laisse une partie de sa fortune sur la rive nord de la Méditerranée.

2 - Un rôle sécurisant vis-à-vis du migrant.

Il resterait à apprécier le rôle, la fonction psycho-sociale de ce petit commerce par rapport à la communauté tunisienne fixée en France. Le géographe n'est pas le mieux préparé à cette recherche. Bornons-nous à observer que dans l'univers quotidien du travailleur immigré, le café arabe, la boutique de l'épicier ou du « ftayri », le restaurant – en recréant partiellement l'ambiance tunisienne par les rencontres et l'emploi de la langue maternelle, par la musique, par la cuisine joue certainement un rôle sécurisant et stabilisateur pour l'ensemble de la population expatriée.

En définitive, cette migration commerçante, plus tardive que celle des Algériens, paraît maintenant bien enracinée dans les structures économiques et sociales françaises. Dans l'ensemble, la crise économique actuelle ne semble pas lui avoir créé de difficultés considérables; son maintien et même son extension restent probables, compte tenu du potentiel d'installation existant à l'intérieur de la population tunisienne en France et notamment celle qui travaille déjà dans le secteur tertiaire et qui représente près du quart (22,7%) des salariés tunisiens en 1973.