

SEMINAIRE

Migrants Créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord/Sud

Paris – 11 avril 2008

A la Cité des Métiers (Cité des Sciences et de l'Industrie)



Programme Migrations et Initiatives Economiques – pS-Eau

32, rue Le Peletier, 75009 Paris

Tel: 01.53.34.91.28

Fax: 01.53.34.91.21

Mail: pseau@pseau.org

Site internet : www.pseau.org/pmie

Ce séminaire a été financé par
Le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement
Le Ministère des Affaires Etrangères et Européennes
Le Ministère du Travail, des Relations Sociales, et de la Solidarité



Son organisation a été assurée par le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE) et les membres du Groupe d'Appui à la Micro Entreprise (GAME)



Le GAME est constitué de :

ACF, ADIE, AFRICUM VITAE, ANAEM, BATIK INTERNATIONAL, CCFC, CCFD, CEFIR, CEFODE, ENTR'APPRENDRE, FAFRAD, GISEE, GRDR, IFAID AQUITAINE, IFRA, IRFED EUROPE, MIGRATIONS ET DEVELOPPEMENT, ORDRE DE MALTE, SALLE SAINT BRUNO

AVEC LA PARTICIPATION DE DIX PARTENAIRES AFRICAINS :

- **BÉNIN** : CESAM-COTONOU
- CAMEROUN** : CCEY/CA-YAOUNDÉ
- **COMORES** : CCFC-MORONI
- **CONGO** : FJEC-BRAZZAVILLE
- **CÔTE-D'IVOIRE** : FORSCOT-ABIDJAN
- **GUINÉE-CONAKRY** : 3AE-CONAKRY
- **MALI** : CIDS-KAYES
- **RDC** : ENTREPRENDRE CEDITA-KINSHASA
- **SÉNÉGAL** : CSFA-DAKAR
- **Togo** : BCGO-LOMÉ

TABLE DES MATIERES

Ouverture du séminaire	5
Présentation du Programme Migrations et Initiatives Economiques	8
PARTIE A : MIGRANTS CREATEURS D'ENTREPRISE EN AFRIQUE - PARCOURS, DEMARCHES ET ACCOMPAGNEMENT EN FRANCE	10
Le film « Entreprendre en Afrique : Parcours de créateurs ».....	11
Synthèse des échanges	13
Présentation du GAME : un réseau d'opérateurs d'appui aux migrants en France	15
Les spécificités de l'accompagnement des migrants créateurs d'entreprise.....	20
L'association Initiatives Economiques des Migrants "Des porteurs de projets s'organisent"	24
Synthèse des échanges.....	26
PARTIE B : CREER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - CONTEXTE, CONTRAINTES ET SERVICES D'APPUI	28
Panorama de la création d'entreprise en Afrique.....	31
Structures et services d'appui aux entreprises	34
Une expérience originale d'accompagnement des migrants porteurs de projets,.....	37
Synthèse des échanges	40
Les enjeux de la mise en réseau et d'un partenariat multi acteurs	43
Synthèse et perspectives	45
ANNEXES.....	47
Annexe 1 : Programme du séminaire	48
Annexe 2 : Liste des participants	49

Ouverture du séminaire
par l'animateur, Saïd AHAMADA,
Chambre de Commerce Franco-
Comorienne

Ce séminaire a pour objet de diffuser l'expérience acquise en matière d'appui aux initiatives économiques des migrants par les opérateurs du Groupe d'Appui à la Micro Entre-prise (GAME) et leurs partenaires africains. Le GAME est composé de 19 structures en France et travaille en lien avec une quinzaine de partenaires en Afrique, dont dix sont présents à ce séminaire. Ce séminaire vise à enrichir et alimenter les pratiques en y associant un ensemble large d'acteurs. Les objectifs sont plus précisément de :

- **Faire connaître et valoriser les initiatives économiques des migrants en direction de leur pays d'origine**

Les migrants ont, de tout temps, investi sous différentes formes et créé des activités économiques entre la France et leurs pays d'origine. Ces initiatives, peu connues, recèlent un important potentiel (développement économique et social des pays d'origine, valorisation des ressources interculturelles, transfert de compétences). Bien qu'ayant des préoccupations partagées, les migrants créateurs d'entreprise se caractérisent surtout par la diversité de leurs parcours et de leurs profils. Quelles sont leurs motivations, leurs trajectoires et les initiatives qu'ils portent ? Comment s'organisent-ils individuellement et collectivement pour mener à bien leurs projets ?

- **Echanger sur les enjeux de l'accompagnement et de la mise en réseau entre opérateurs d'Afrique et de France**

Les projets portés par les migrants se heurtent souvent à des difficultés techniques, administratives et de financement. Ils bénéficient par ailleurs rarement d'appuis méthodologiques extérieurs. Pourtant, l'accompagnement est un élément essentiel de la réussite de ces initiatives. En effet, du fait de la distance, les porteurs de projet ont du mal à appréhender les réalités locales. Ils doivent également faire face un environnement institutionnel souvent complexe et peu propice à la création d'entreprise. Quelles sont les formes d'accompagnement adaptées en France et en Afrique pour appuyer les initiatives des migrants dans leur diversité ? Quelles synergies entre acteurs du Nord et du Sud ?

- **Diffuser, capitaliser et enrichir les expériences par l'échange et le débat**

Le principe d'une articulation entre opérateurs d'appui de France et d'Afrique est désormais reconnu. L'expérience montre que travailler de concert à distance nécessite un langage et des références professionnelles communes, mais aussi une bonne connaissance réciproque. Par ailleurs, au-delà de la stricte distinction Nord-Sud, l'accompagnement des migrants repose également sur une action conjointe en France entre opérateurs aux métiers et compétences diversifiés. A cet égard, la coordination et la mise en réseau entre acteurs s'avèrent essentielle. Quels enseignements tirer des expériences ? Quelles perspectives dégager ?

Le séminaire abordera plusieurs points :

- **Les porteurs de projets migrants** : que ce soit pour des projets de création d'activités ou des projets collectifs, les migrants sont maintenant reconnus comme de véritables acteurs du développement économique de leurs pays d'origine. Ils sont aussi reconnus comme acteurs en France. L'expérience a montré que ces projets sur le double espace sont source d'insertion et de développement personnel.

Quels sont les profils de ces migrants ? Quelles sont leurs motivations à entreprendre au pays et les projets qu'ils portent ? Peut-on établir une typologie de ces entrepreneurs ?

Un film retraçant le parcours de trois d'entre eux, accompagnés par le GAME, sera projeté et donnera l'occasion d'échanger sur ces questions.

- **L'accompagnement** : comme pour tout projet de création d'entreprise, l'accompagnement est important. Pour ceux qui créent en Afrique, il est essentiel comme le démontre l'expérience du GAME. Quelle méthodologie d'accompagnement a été développée ? En quoi l'accompagnement des projets en direction des pays d'origine diffère-t-il de celui proposé pour des créations en France ?

- **La coordination entre les organismes du Nord et du Sud** : Quelle synergie a été développée en matière d'accompagnement sur le double espace ? Quelles pratiques ont été mises en place ? Quels enseignements peut-on tirer de l'expérience du GAME et de ses partenaires du Sud ? Comment pourrait-elle encore se renforcer ?

Ce séminaire comprendra deux temps forts :

La matinée sera consacrée à l'action en France avec la présentation du réseau GAME et des structures qui le composent, de la typologie des projets accompagnés, des parcours et des difficultés rencontrées par les migrants.

Durant l'après midi sera présenté un panorama de la création d'entreprises en Afrique et des services d'appui. Nos partenaires du Sud feront part de leur expérience d'accompagnement des migrants entrepreneurs.

Le séminaire sera suivi d'une journée d'ateliers sur la création d'entreprise en Afrique. 10 ateliers, par pays, seront animés par nos partenaires.

Présentation du Programme Migrations et Initiatives Economiques

Déborah Galliot, pS-Eau

Le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE) a débuté en 2001. Il est né d'un premier programme qui datait de 1998. Il est mis en œuvre par l'ONG pS-Eau (Programme Solidarité Eau) qui travaille depuis 1985 en appui aux associations de migrants, notamment du Bassin du fleuve Sénégal. Le cœur de métier du pS-Eau est la mise en réseau.

Le PMIE est soutenu depuis l'origine par le Ministère des Affaires étrangères et le Ministère des Affaires sociales. Il a également bénéficié d'un financement de la Commission européenne et du CCFD (Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement).

Son objectif est de favoriser les conditions de réussite des projets économiques des migrants en lien avec leur pays d'origine. Pour cela, il anime un réseau d'opérateurs Nord/Sud :

- En France, le PMIE anime le réseau GAME qui regroupe des structures d'appui aux migrants créateurs d'entreprise. Le GAME s'est renforcé et a mûri depuis une dizaine d'années. Il s'est enrichi de l'arrivée de nouvelles structures qui ont des approches et des expériences diversifiées.
- En Afrique, le programme a identifié des structures spécialisées en création d'entreprise dans une quinzaine de pays avec lesquelles des partenariats forts ont été créés.

L'action du PMIE consiste à :

- renforcer les capacités des acteurs du réseau (via l'échange d'expériences et d'informations, la mise en relation avec d'autres structures) ;
- réaliser une veille active pour identifier et mobiliser des opérateurs qui oeuvrent dans divers champs (création d'entreprise, économie solidaire, insertion, coopération Nord/Sud) et qui sont susceptibles d'apporter leur expertise ;
- développer et diffuser des outils communs d'accompagnement. Le PMIE gère notamment des bourses d'étude de faisabilité sollicitées par les membres du GAME pour certains des porteurs de projets qu'ils accompagnent. Ces études de faisabilité sont réalisées avec l'appui des opérateurs du Sud ;
- faire reconnaître et valoriser les initiatives économiques des migrants en direction de leur pays d'origine
- participer à des travaux d'échange, de concertation et de plaidoyer, notamment au niveau européen, afin de renforcer l'appui aux initiatives des migrants ;
- mobiliser des acteurs financiers qui pourraient faciliter l'accès au crédit bancaire

Le PMIE diffuse un bulletin d'information et joue un rôle de « centre de ressources et d'initiatives » pour les porteurs de projets et les structures qui travaillent avec ce public. Unique en Europe, cette expérience de mise en réseau suscite un grand intérêt et fait l'objet de sollicitations de divers organismes en France et en Europe.

Partie A :

MIGRANTS CREATEURS D'ENTREPRISE EN AFRIQUE - PARCOURS, DEMARCHES ET ACCOMPAGNEMENT EN FRANCE

Projection du film « Entreprendre en Afrique : Parcours de créateurs »,
suivi d'échanges avec Ridjali M'SAIDIE et Malick DIOP

Le GAME, un réseau d'opérateurs d'appui aux migrants en France

Les spécificités de l'accompagnement des migrants créateurs d'entreprise

L'association IEM, « *Des porteurs de projets s'organisent* »

Echanges et débat

Le film
« Entreprendre en Afrique :
Parcours de créateurs »

Les participants au séminaire ont pu assister à la première projection du film-vidéo «Entreprendre en Afrique : parcours de créateurs » d'une durée de 18 minutes. Réalisé dans le cadre du PMIE, il retrace le parcours de trois migrants dans la réalisation de leur entreprise et montre la diversité des parcours, des activités et l'importance de l'accompagnement.

- **Olivia MENDY**, jeune femme d'origine sénégalaise, avait à cœur de monter un projet entre ici et là-bas. Elle a créé en France un site internet de vente en ligne d'objets artisanaux. Sa motivation première était de créer sa propre activité après plusieurs expériences professionnelles. Elle a été accompagnée par une association du réseau GAME par l'intermédiaire de laquelle elle a déposé une demande de bourse d'étude de faisabilité. Cette étude, réalisée au Sénégal avec l'appui de l'opérateur local, lui a permis d'identifier des fournisseurs et de revoir ses critères de sélection. Elle lui a aussi permis de prendre confiance en elle. Pour la création de son site, elle a pu bénéficier de deux prêts de l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) à hauteur de 5 000 euros.

- **Victor OBAMA** gère une exploitation agricole en Guinée-Equatoriale. Il portait ce projet avant même son arrivée en France, où il est venu pour suivre des études dans le domaine. Après sa formation, il a pu monter son projet avec l'appui de l'association GRDR (Groupe de Recherche et de Réalisation pour le Développement). Par ce biais, il a ensuite obtenu une bourse du PMIE. L'étude de faisabilité lui a permis de vérifier les potentialités de son projet et d'apprécier le marché local. Victor OBAMA voit son activité comme une alternative à l'importation des produits agricoles du Cameroun voisin, très répandue. Grâce à son dynamisme et à l'accompagnement dont il a bénéficié, il a rencontré des personnes qui l'ont aidé à concrétiser son projet. Il a également apprécié les échanges avec d'autres porteurs de projet et s'est senti moins isolé dans sa démarche. Il a entièrement autofinancé son activité qui a débuté il y a plusieurs années. Il alterne les séjours en France et en Guinée-Equatoriale pour le faire prospérer.

- **Ridjali M'SAIDIE** est en cours de création d'une entreprise de pêche semi-industrielle aux Comores. L'idée est née lors d'un voyage au pays qui l'a amené à s'interroger sur la contribution à apporter aux siens outre l'envoi régulier d'argent. Ne connaissant pas le domaine de la pêche, l'étude de faisabilité qu'il a ensuite effectuée grâce à une bourse du PMIE, a été d'une importance capitale. Réalisée avec l'aide de la Chambre de Commerce Franco-Comorienne à Moroni, elle a été l'occasion de rencontrer les acteurs de la pêche, d'être au fait du contexte local et de définir précisément son activité. Ridjali M'SAIDIE recherche actuellement un financement afin de concrétiser son projet.

Synthèse des échanges

La motivation à entreprendre

Suite à la projection du film sont intervenus Ridjali M'SAIDIE, l'un des interviewés ainsi que Malick DIOP, entrepreneur et président de l'association « Initiatives Economiques des Migrants ». Ils ont évoqué les motivations qui les avaient amenés à créer leur entreprise. Le pays et le contexte dans lequel les migrants ont grandi, les raisons de leur émigration, leur situation et expérience en France influent sur leur démarche. Leurs projets sont donc animés par des motivations diverses.

On note toutefois une motivation forte et récurrente : aider la famille restée au pays par d'autres moyens que l'envoi direct d'argent. Les migrants sont en effet très sollicités par leur famille. Ils doivent faire face à des frais importants. Préoccupés par cette situation et par l'avenir de leurs jeunes frères restés au pays, ils s'interrogent sur des initiatives alternatives. La création d'entreprise présente l'intérêt de générer des revenus et des emplois localement. A terme, il s'agit de « casser » la dépendance vis-à-vis de la migration. Les migrants sont ainsi passé d'une logique d'assistance à la famille, qui reste indispensable, à une logique d'appui productif.

Certains créent leur entreprise après avoir identifié une opportunité d'affaire lors d'un séjour au pays. Il s'agit alors davantage d'une démarche liée à une opportunité. On note que certains migrants croient, à tort, qu'il est plus facile de créer au pays qu'en France.

Les projets relèvent soit de l'« investissement à distance » (le migrant réside en France et le projet est géré par un proche au pays), soit d'un projet de ré-installation qui s'effectue généralement par étapes. Le migrant gère alors lui-même son activité.

La plus-value de l'accompagnement

Etre soutenu tout au long de sa démarche et aidé dans le montage de son projet est très important pour les futurs créateurs. L'aide apportée en France est précieuse. Sur le terrain, la réalisation d'une étude de faisabilité avec un opérateur local permet de recueillir les informations indispensables, d'être conseillé, mis en contact avec les bons interlocuteurs et ainsi de vérifier la pertinence de son projet. Il est vrai que parfois, les porteurs de projet ne réalisent pas la complexité de la création d'entreprise ou ne savent pas qu'ils peuvent faire appel à des opérateurs spécialisés. C'est souvent « après coup » qu'ils prennent conscience de la valeur ajoutée de l'accompagnement.

Le financement des projets

La question du financement est problématique et a fait l'objet de nombreuses interrogations. Les banques en France ne peuvent financer une structure à l'étranger. Or, les banques africaines rechignent à financer la création d'entreprise. Il en sera largement question lors de ce séminaire.

La visibilité du réseau

De nombreux migrants ne sont pas informés de l'existence du GAME. Le réseau gagnerait à être connu davantage. Le PMIE communique en ce sens. Le bouche-à-oreille fonctionne bien.

Présentation du GAME :
un réseau d'opérateurs d'appui
aux migrants en France

Marie-Laure GIBAUD

Historique

Le GAME (Groupe d'Appui à la Micro Entreprise) est un réseau d'opérateurs spécialisés dans l'appui aux projets économiques des migrants en direction de leur pays d'origine. Le GAME a été créé à l'initiative de quelques associations de coopération internationale et d'insertion qui étaient spécialisées dans le renforcement de capacités des associations de migrants.

Ces associations sont parties du constat que les porteurs/porteuses de projets individuels étaient de véritables acteurs du développement économique et que leurs initiatives étaient peu soutenues par les réseaux classiques d'aide à la création d'entreprise. Elles ont souhaité mutualiser leur réflexion et leurs ressources pour développer des outils communs d'accompagnement.

Ce réseau est issu d'un groupe de travail mis en place en 1998 qui a abouti à la réalisation d'un guide pratique intitulé « Se réinstaller et entreprendre au pays ». Il s'agissait de baliser le parcours d'un migrant qui veut monter son entreprise, de préciser les outils et dispositifs à sa disposition ainsi que les partenaires existants, de façon à donner aux entrepreneurs migrants les moyens de construire leur projet.

Le travail autour du guide s'inscrivait dans le cadre du Programme Développement Local Migration (PDLM). A cette époque, la réflexion du GAME portait sur les projets de réinsertion économiques au Mali, au Sénégal et en Mauritanie. Fort de cette expérience, le GAME a ensuite élargi son champ d'action aux porteurs de projets originaires de tous pays d'Afrique. Depuis quelques années, le réseau s'est enrichi et a accueilli de nouvelles structures plus directement spécialisées en appui à la création d'entreprise.

A partir de 2001 et grâce au programme PMIE, des liens ont été tissés avec des organismes d'accompagnement à la création d'entreprise dans quinze pays d'Afrique. Cette démarche était sous-tendue par la volonté de pouvoir poursuivre l'accompagnement qui était initié en France dans les pays d'origine. Les opérateurs du Sud sont des structures qui pour la plupart appuient des créateurs nationaux et qui, via leur collaboration avec le réseau GAME, ont développé une expertise en direction du public migrant. Les opérateurs du Nord et du Sud collaborent ainsi depuis plusieurs années afin d'assurer une continuité de l'amont jusqu'à l'aval dans l'accompagnement des porteurs de projets.

En 2007, le GAME, appuyé par le PMIE, a réalisé un travail de capitalisation de l'expérience du réseau. Celui-ci a notamment permis de révéler des tendances dans les caractéristiques du public accueilli et les spécificités de l'accompagnement que ses membres ont développé depuis une dizaine d'années. Les informations présentées sont le fruit de cette capitalisation.

Le réseau

Le réseau GAME regroupe 19 structures, de cinq régions, qui ont signé une charte commune. 8 réalisent opérationnellement de l'accueil de porteurs de projet. Les autres sont membres associés et intéressés par la création dans les pays d'origine ou en France, en lien avec le pays.

Les membres :

- Africum vitae (Marseille)
- CEFODE, Coopération et Formation au Développement (Strasbourg)
- CCFC, Chambre de Commerce Franco-Comorienne (Marseille)
- FAFRAD, Fédération des Associations Franco-Africaines de Développement (région parisienne)
- GRDR, Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement (région parisienne)

- IFAID, Institut de Formation et d'Appui aux Initiatives de Développement (Bordeaux)
- IRFED Europe, Institut International de Recherche et de Formation Education Culture et Développement (Paris)
- Salle Saint Bruno (Paris)

Les membres associés :

- ADIE, Association pour le Droit à l'Initiative Economique (Paris)
- ANAEM, Agence Nationale d'Accueil des Etrangers et des Migrations (Paris)
- Appui Conseil Formation (Villeurbanne)
- Batik internationale (région parisienne, Marseille)
- CCFD, Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (Paris)
- Centre d'Education et de Formation Interculturelle Rencontre (Dunkerque)
- Entr'apprendre (Grenoble)
- GISEE, Groupement d'Intérêt Solidaire Economique et d'Echanges Equitables (Paris)
- IFRA, Institut Formation Rhône-Alpes (Lyon)
- M/D, Migrations et Développement (Marseille)
- Ordre de Malte / Plate-Forme Familles (Paris)

Ces structures ont des «racines professionnelles» différentes, parfois des publics privilégiés (comme par exemple, l'IRFED qui accompagne essentiellement des femmes ou le GRDR qui, historiquement, a accompagné des migrants du bassin du fleuve Sénégal originaires de zone rurale). Cette diversité fait la richesse du réseau. Toutes ces structures ont une bonne connaissance du public migrant et de leur environnement socio-économique aussi bien ici que là-bas.

Le réseau permet à ses membres d'échanger des expériences et des informations en matière d'accompagnement, en exploitant au mieux la complémentarité entre les différents opérateurs. La spécificité et les partenariats de chacun des membres permettent de répondre à la grande diversité des projets et des besoins des migrants.

Au total depuis dix ans, le réseau a été contacté par environ 6000 migrants. Aujourd'hui, on observe une montée en puissance du nombre de personnes accueillies : le réseau reçoit environ 1000 demandes d'information et/ou d'accompagnement par an.

Les membres du GAME utilisent des outils développés sur la base de leur réflexion commune, comme les bourses d'étude de faisabilité, des témoignages-vidéos de porteurs de projet, des guides méthodologiques...

Une offre de l'émergence au suivi post-crétion

Le réseau GAME et ses partenaires offrent une gamme de services qui va de l'émergence du projet jusqu'au suivi post-crétion, pour certains.

Il propose :

- Des formations généralistes sur la création d'entreprises
- Des modules de formations spécifiques en gestion ou portant sur certains secteurs géographiques ou d'activités. Les outils et les méthodes pédagogiques ont été affinés au fil du temps pour être adaptés au public.
- Un appui conseil individualisé

- Des espaces d'échanges d'expérience entre porteurs de projet ainsi qu'avec des créateurs
- La mise en contact avec des partenaires complémentaires pour des besoins spécifiques au niveau technique ou financier,
- Pour certains d'entre eux, sélectionnés par un jury, des bourses d'étude de faisabilité
- Une mise en relation avec des opérateurs du Sud qui vont être chargés de la partie « étude de faisabilité »
- La mise à disposition d'informations économiques et juridiques par les partenaires du Sud.

Un public en augmentation qui se diversifie

Depuis dix ans, le nombre de personnes accompagnées augmente, avec la notoriété du réseau. 40% des migrants contactent un des membres du GAME par le bouche-à-oreille. De nombreux porteurs de projet sont orientés vers le réseau par des acteurs de l'insertion socioprofessionnelle en France ou des associations et institutions. Les migrants ayant pris connaissance de l'offre sur le site du PMIE sont de plus en plus nombreux.

Le réseau a appuyé des migrants originaires de plus de 20 pays, essentiellement d'Afrique subsaharienne. Il faut néanmoins souligner que le réseau est ouvert aux porteurs de projets de tous pays. Il accompagne, bien que de façon moins importante, des migrants du Maghreb. Les femmes représentent un tiers du public. Environ 40% des personnes qui contactent le réseau exercent une activité en France, les autres sont au chômage, étudiants, retraités, mères de familles...

Les niveaux de formations sont très variés. Certains sont très peu scolarisés, voire quasiment analphabètes. D'autres ont suivi des études supérieures et sont cadres ou universitaires. Ces trois dernières années, environ 20% des personnes appuyées étaient faiblement scolarisées.

Une grande majorité du public est constitué de migrants qui ont une expérience professionnelle ici et qui cherchent à valoriser leurs compétences et/ou leur épargne au service de leur pays d'origine.

Des projets variés

Le travail d'accompagnement débouche sur :

- Des créations d'entreprise là-bas avec une réinstallation au pays à court ou moyen terme
- Un « investissement à distance », souvent au bénéfice de la famille
- Des créations en France en lien avec le pays d'origine

Certains porteurs de projet, souhaitant créer leur propre emploi afin de trouver une alternative au chômage, se rendent compte au cours de l'accompagnement des difficultés liées à l'entrepreneuriat. Le travail d'appui, s'il ne débouche pas sur une création d'entreprise, leur permet d'engager une nouvelle dynamique qui se concrétise souvent par un retour à l'emploi.

Le réseau soutient des projets très variés.

- Les micro-entreprises de services en milieu urbain sont majoritaires : commerce, transport, informatique, cybercafé, restauration, auto-école, imprimerie... Elles génèrent la création de un à cinq emplois. Leur budget d'investissement est compris entre 10 000 et 30 000 euros.
- Les projets dans les secteurs primaires et secondaires (maraîchage, aviculture, pêche, transformations agroalimentaires...) comptent pour environ un quart des activités. Ces projets visent souvent à générer des emplois et à assurer une stabilisation des populations en zone rurale.
- Le nombre de projets plus « innovants » augmente : commerce équitable, tourisme solidaire, e-commerce, restauration bio...
- Enfin, le réseau est sollicité pour des projets plus ambitieux, semi-industriels, avec des budgets initiaux dépassant parfois 100 000 euros. Ils sont souvent portés par des étudiants en fin de cursus universitaire ou des personnes ayant développé une expertise dans le domaine. Ce sont des projets à forte valeur ajoutée avec transfert de savoir faire.

Les spécificités de l'accompagnement des migrants créateurs d'entreprise

Fabrice LISSAYOU, IFAID Aquitaine

Un fort potentiel d'initiative

Les importants flux d'épargne des migrants constituent bien souvent la première source de devises pour les pays d'origine. Elle est destinée en grande partie à la consommation et aux besoins quotidiens des familles restées au pays. Il y a aujourd'hui une prise de conscience de l'importance de la « rente migratoire » mais aussi de ses limites et de la nécessité de générer des revenus localement.

Parallèlement, nul ne peut ignorer que les conditions de vie et de travail des migrants en Europe deviennent de plus en plus difficiles. Les migrants sont tous sollicités par des jeunes de leur entourage qui veulent émigrer malgré les obstacles. Dans ce contexte, les migrants sont aujourd'hui, pour nombre d'entre eux, persuadés de la nécessité de mettre en place des investissements productifs au pays.

Ceci se concrétise par :

- L'action des associations de migrants (appelées OSIM : organisations de solidarité internationale issues des migrations) qui, après avoir initié des projets dans l'éducation et la santé notamment, se lancent dans des projets productifs.
- L'actions des porteurs de projets individuels souhaitant créer leur entreprise.

Il existe des freins :

- Les migrants restent peu informés des possibilités d'appui et des dispositifs institutionnels existants.
- La diversité des publics ayant des besoins à géométrie variables rend complexe la conception de dispositifs d'appui.
- Souvent, les migrants qui veulent créer au pays découvrent le rôle d'entrepreneur. Ils peuvent avoir des difficultés à se positionner en tant que chefs d'entreprise. Certains ont eu des expériences informelles dans leur pays d'origine qui n'ont pas toujours été concluantes.
- Il existe une certaine méfiance vis-à-vis de l'environnement institutionnel. Les migrants sont souvent « convoités », encouragés par les gouvernements africains à investir dans leur pays d'origine. Pourtant, rien ne leur est facilité. Ils ont ainsi développé un certain scepticisme.

A partir de ces constats, l'accompagnement du GAME s'est positionné autour de trois piliers : confiance, proximité, accessibilité.

- Une proximité géographique : Les structures d'appui sont souvent proches des lieux à fortes populations migrantes.
- Une logique d'accessibilité : Les horaires des structures sont très souples. Elles s'adaptent aux rythmes du public en proposant des accès en fin de journée et les actions de formation lors des week-ends par exemple.
- Une certaine proximité en terme de « culture » qui permet de créer un climat de confiance. Les structures du GAME connaissent les pays d'origine des migrants et sont au fait des problématiques de la migration. Certaines interviennent sur des projets de développement en Afrique.
- Une proximité en terme de langage. Il s'agit d'utiliser des mots accessibles, qui ne soient pas trop techniques et décourageants. Les structures cherchent à permettre progressivement l'appropriation du vocabulaire et surtout de la démarche de création d'entreprise.

Ainsi, les dispositifs doivent être souples, ouverts et s'inscrire dans le temps pour s'adapter aux spécificités des porteurs de projet qui, pour une part, alternent entre emploi et inactivité.

Quelles sont ces spécificités ?

Au-delà du projet de création d'entreprise, il y a beaucoup d'autres questions qui se posent. Plus qu'un projet de création, il s'agit d'un projet de vie qui prend nécessairement en compte la famille (ici et au pays). Les difficultés personnelles, souvent complexes, du porteur de projet et, le cas échéant, des membres de sa famille résidant en France (situations plus ou moins stables économiquement, administrativement et socialement), doivent être considérées.

Il y a aussi la question problématique de la « rente migratoire » : le migrant qui se réinstalle ou met en place une activité va, tout au moins dans un premier temps, diminuer sa participation à l'entretien de sa famille.

Plus encore que pour tout entrepreneur, « franchir le pas » de la création d'entreprise est donc difficile et complexe.

Pour s'adapter à ces spécificités, l'accompagnement propose :

- La revalorisation de la personne. Elle est particulièrement importante pour les personnes faiblement alphabétisées ou en situation précaire. Souvent, le migrant ne fait part que de l'expérience développée en France et ne met pas en valeur des expériences dans le pays d'origine, pourtant valorisables. Il y a donc un travail à faire autour de l'identification de ses compétences, qu'elles soient formelles ou informelles.
- La valorisation de la « double appartenance » des migrants. Ils connaissent à la fois les modes de fonctionnement socio-économiques en France et dans le pays. Suivant les projets, ils peuvent tirer partie de ces différents systèmes de valeurs.

Le travail consiste à sensibiliser les migrants aux difficultés de la création d'entreprise au pays et à l'importance de la phase préparatoire du projet. Il n'est pas aisé à la fois de valoriser la personne et ses compétences, l'encourager dans son rôle d'entrepreneur et, en même temps, la sensibiliser aux difficultés et à la nécessité d'avoir une démarche de création structurée.

- L'appropriation par le migrant de son projet et de son rôle d'entrepreneur. En ce sens, l'outil bourse d'étude de faisabilité a montré tout son intérêt car il permet au migrant de valider son projet et de peser tous les déterminants liés à la création d'entreprise.

Il peut y avoir des évolutions notoires dans la définition des projets suite à l'étude de faisabilité. Celles-ci peuvent révéler au porteur, qui se confronte à la réalité d'un terrain qu'il a parfois oublié/mythifié, des éléments qui l'incitent à revoir son positionnement voire son projet en lui-même.

- La sensibilisation de la famille et de l'entourage autant en France qu'au pays est indispensable. Il est essentiel d'expliquer sa démarche à son entourage, d'expliquer sa volonté que l'épargne envoyée au pays ait des effets productifs, les changements de situation qui vont s'opérer. Cette démarche prend du temps.

Des outils diversifiés et adaptés

- Travailler avec des outils accessibles pour les phases d'amorçage, de maturation et pour l'appropriation du projet. Le guide « Se réinstaller et entreprendre au pays » est un exemple d'outil qui a pour but de vulgariser la démarche et d'en faire comprendre les déterminants. Le langage utilisé est simple et accessible.
- Des outils de formation adaptés ont été élaborés par les opérateurs.

- Une des plus-values importantes du réseau consiste en la possibilité de mettre en relation les porteurs de projet avec les anciens boursiers (plus de 150 bourses ont été attribuées). Cela permet d'avoir un aperçu de différents secteurs d'activité. Cet échange d'expérience est très bénéfique et permet d'affiner le positionnement.

L'outil bourse d'étude de faisabilité

Il a été pensé et créé par le réseau et existe depuis 2001. L'étude de faisabilité est réalisée sur le terrain par le porteur de projet, avec l'accompagnement d'une structure locale spécialisée en création d'entreprise. Il s'agit d'un moment essentiel de « formation/action » qui permet l'appropriation de la démarche de création par le migrant. La bourse comprend la rémunération de l'opérateur local et une participation aux frais engagés pour cette mission d'étude.

Les moyens pour optimiser l'étude :

- Le travail effectué en amont en France vise à définir le projet et préparer l'étude. Le cahier des charges de la mission est élaboré en échangeant avec les opérateurs africains.
- Le travail de suivi sur les deux espaces avant, pendant et après l'étude avec des outils que le PMIE a progressivement mis en place, pour favoriser cette articulation.

Les limites actuelles à la réussite des projets

- Il s'agit d'abord de la difficulté d'accès au financement bancaire. En effet, malgré le travail effectué qui débouche sur des projets solides et viables économiquement, malgré les efforts faits par les migrants pour se positionner en entrepreneurs et défendre leurs projets, subsiste la frilosité des institutions bancaires africaines qui rend l'accès au crédit très difficile.
- L'autre problème majeur est le financement des structures d'appui elles-mêmes. Parmi la quinzaine de structures qui composent le réseau GAME, beaucoup mènent leur travail sur fonds propres. Certaines ont même dû cesser leurs activités faute de financement.

L'association
Initiatives Economiques des Migrants
« Des porteurs de projets s'organisent »

Malick DIOP

L'association « Initiatives Economiques des Migrants » a été créée en 2007 pour répondre à un manque. Elle permet à des créateurs d'entreprises migrants et des porteurs de projets de se retrouver et d'échanger. Elle est née à l'initiative d'un groupe de participants à une formation dispensée par l'association GRDR en 2005, qui ont souhaité rester en contact et créer un réseau dynamique.

L'association a bénéficié du soutien du Fonds Social Européen et de l'appui continu du GRDR. IEM rassemble des membres originaires de différents pays d'Afrique autour d'objectifs communs :

- Promouvoir la création d'activités économiques par les migrants,
- Favoriser l'insertion socioprofessionnelle des migrants,
- Favoriser l'interconnaissance entre migrants, autorités administratives et professionnels de l'emploi et de la création d'entreprise,
- Apporter aux porteurs de projet la maîtrise des différents aspects de leur projet, via une de l'information et de la formation
- Créer un cadre d'échange entre les migrants afin qu'ils ne soient plus isolés et créer des formes de solidarités entre entrepreneurs,
- favoriser la reconnaissance des migrants en tant qu'acteur du développement ici et là bas.

De nombreux porteurs de projets contactent aujourd'hui IEM pour des conseils, pour partager leur expérience et être mis en relation, ici ou là-bas, avec des personnes pouvant les aider à mûrir leur projet. IEM informe les migrants sur les différents dispositifs et structures à leur disposition, en particulier les membres du GAME.

Du fait que leurs interlocuteurs ont des parcours et des aspirations similaires aux leurs, les porteurs de projets nouent très rapidement des liens de confiance avec les membres de l'association. Ils leur confient ouvertement leurs besoins et attentes. Les conseils sont mieux entendus et intégrés lorsqu'ils sont prodigués par des personnes que le porteur de projet perçoit comme « proche » de lui. Cet aspect, que l'on peut qualifier de tutorat, est à encourager. Il serait intéressant de le décliner dans toutes les villes où une structure du GAME est présente. IEM a pour projet d'installer des antennes dans les pays d'origine. Des contacts ont déjà été pris en ce sens avec d'anciens migrants ayant créé une entreprise au Mali et au Sénégal.

Les services qu'IEM souhaite proposer s'appuient sur sa capacité à faire passer des messages et mettre en réseau les migrants. L'association, en qualité de groupement de bénéficiaires, souhaite participer aux réflexions existantes pour optimiser l'efficacité de l'accompagnement.

Synthèse des échanges

Le public

1000 personnes accompagnées par an par l'ensemble des structures du GAME, c'est peu et beaucoup à la fois. La communication est importante. Par exemple, l'IFAIID à Bordeaux a multiplié par 3 le nombre de personnes accueillies en très peu de temps suite à une campagne de communication. Il existe donc un fort potentiel. Nombreux sont les migrants qui portent une idée de projet.

Notons que la démarche du GAME n'est pas incitative. En effet, toute personne n'a pas vocation à devenir créateur d'entreprise. Celles qui contactent les structures doivent être dans une démarche active. Il n'y a pas d'objectif de résultat, la démarche d'accompagnement est considérée comme un processus qui peut aboutir à la création mais aussi à un retour à l'emploi. Le projet peut également être différé dans le temps.

La part d'étudiants est marginale bien qu'en augmentation : 10% en moyenne.

Les membres du GAME accompagnent également des jeunes issus de l'immigration qui veulent créer dans ou en lien avec le pays d'origine de leurs parents ou dans d'autres pays d'Afrique.

La localisation des projets

Concernant la part des projets créés en France en lien avec le pays (commerce notamment), elle est variable suivant les structures. En effet, le réseau comprend aussi des organismes (Association pour le Droit à l'Initiative Economique, association Salle Saint Bruno) qui interviennent auprès d'un public de créateurs en France. Pour les autres membres du réseau, cette part est en moyenne de 10 à 15%.

Les projets évoluent tout au long du processus. Une personne peut avoir pour projet de créer au pays et finalement opter pour la création en France.

D'une manière générale, les migrants créent dans leur pays d'origine, rarement dans un autre pays.

La couverture géographique du GAME

Le réseau n'est pas présent sur toute la France malgré les besoins. Il serait intéressant que de nouvelles structures s'impliquent sur cette thématique et rejoignent le GAME. Seulement, le financement de ce type d'activité est difficile à trouver.

Des remarques ont concerné la taille des entreprises créées et le manque d'outils financiers adaptés à la « méso-entreprise ».

Partie B :

CREER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - CONTEXTE, CONTRAINTES ET SERVICES D'APPUI

Interventions élaborées par tous les partenaires africains et présentées par :

Paul KAMPAKOL

Forum des Jeunes Entreprises du Congo
« Panorama de la création d'entreprise en Afrique »

Maxime SOGBOSSI

Centre de Suivi et d'Assistance en Management
« Structures et services d'appui aux entreprises »

Alassane LO

Cadres Sans Frontière Afrique Sénégal
« Accompagnement des migrants porteurs de projets »

Les partenaires participants :

- **Bénin** : M. Maxime SOGBOSSI (CESAM-Cotonou) : Créé en 2002 pour combler un manque en terme d'accompagnement des entreprises, le CESAM (Centre de Suivi et d'Assistance en Management) propose accompagnement et appui/conseil en création d'entreprise, réalise des études et évaluations de projets et fait de la mise en relation. Le CESAM est partenaire du Bureau International du Travail dans le cadre du programme GERME (Gérer mieux votre entreprise) : il fait de la formation de formateurs et diffuse la méthodologie.
- **Cameroun** : M. Dallé BIACK (CCEY/CA-Yaoundé) : Issu d'un projet de coopération entre le Canada et le Cameroun, le CCEY/CA (Centre de Création d'Entreprises de Yaoundé - Consultants Associés) a été créé en 1998. Il propose un appui/conseil, des formations à la gestion d'entreprise, des diagnostics organisationnels et réalise des études de faisabilité. Via sa structure de micro-finance, le CCEY-CA accorde des crédits à court et moyen terme jusqu'à 23 000 euros.
- **Comores** : M. Saïd TOURQUI (CCFC-Moroni) : La Chambre de Commerce Franco-Comorienne a pour objet l'appui à la création d'entreprises par les migrants ou des promoteurs locaux. Elle appuie également des projets collectifs à vocation économique. Le siège de l'association, créée en 2001, est basé à Marseille où réside une importante communauté comorienne. L'antenne de Moroni date de 2004.
- **Congo** : M. Paul KAMPAKOL (FJEC-Brazzaville) : Le Forum des Jeunes Entreprises du Congo fait de l'appui à la création d'entreprises depuis 1989. Il propose des études et un suivi en milieu urbain et rural. Le FJEC est une ONG d'appui aux initiatives économiques et sociales. Il dispose d'un réseau de centres de ressources professionnelles et travaille également en direction des associations. Le Forum a créé un établissement de microfinance, la CAPPED (Caisse de Participation à la Promotion des Entreprises et à leur Développement) qui finance des entreprises jusqu'à 30 000 euros.
- **Côte-d'Ivoire** : M. Abdoulaye COULIBALY (FORSCOT-Abidjan) : Bureau d'étude créé en 2001 à Abidjan, FORSCOT (Formation, Services, Conseil et Transactions) propose des prestations de service aux entrepreneurs. Il est membre du réseau RAMPE (Réseau Africain d'appui à la Micro et Petite Entreprise) et utilise la méthodologie GERME du Bureau International du Travail.
- **Guinée-Conakry** : Mr El Hadj BAH (3AE-Conakry) : 3AE (Agence autonome d'Assistance intégrée aux Entreprises) a été créée en 1997 suite à un programme du gouvernement guinéen et de l'ONUDI (Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel). Il a pour public privilégié les femmes et les jeunes. Il est spécialisé dans le renforcement de capacité, la formation en gestion et l'appui à la création d'entreprise. 3AE gère également une structure de microfinance.
- **Mali** : Mr Mamadou CISSOKO (CIDS-Kayes) : Ce bureau d'étude (Collectif Ingénieur Développement Sahel) intervient depuis une dizaine d'années en appui conseil à la création d'entreprise et accompagne également les processus de décentralisation et de développement local.
- **Sénégal** : M. Alassane LO (CSFA-Dakar) : Créée en 1997, l'association CSFA (Cadres Sans Frontières Afrique) a pour vocation l'accompagnement des porteurs de projets migrants et locaux. CSFA fait partie d'un groupement : Groupe Expert International. Il est opérateur du programme institutionnel français de codéveloppement au Sénégal.
- **RDC** : M. André MAYENGO (Entreprendre CEDITA-Kinshasa) : Cette association a développé une longue expérience en appui à la création d'entreprises de migrants congolais résidant en

Belgique et en France. Elle anime un réseau de près de 100 promoteurs qu'elle a appuyés. Son responsable, M. André Mayengo a réalisé des guides méthodologiques : « Guide pratique pour entreprendre à Kinshasa » et « Guide pratique pour entreprendre dans le domaine agricole ».

-Togo : M. Kizito GOZO (BCGO-Lomé) : Bureau d'étude né en 1991, le BCGO (Bureau de Conseil en Gestion et Organisation) oeuvre dans l'appui à la création et à la gestion d'entreprise. Il accompagne aussi des dynamiques de développement local et propose des formations dans ce domaine.

Panorama de
la création d'entreprise en Afrique

Paul KAMPAKOL,
Forum des Jeunes Entreprises du Congo

M. KAMPAKOL a rappelé dans ses grandes lignes les évolutions du contexte depuis les années 60.

Des années 60 aux années 80 :

- Création d'offices nationaux d'emploi et de la main-d'œuvre.
- Création de banques nationales de développement et d'agences dédiées. Ces banques, dont la vocation était de financer des projets de développement, n'ont pu mener à bien leur mission (faillites dans le montage des projets, manque de suivi lors de leur mise en œuvre...).

Des années 80 aux années 90 :

- Les programmes d'ajustements structurels sont préconisés par le Fonds Monétaire International. C'est la fin de l'Etat providence. Ils entraînent la suppression des banques de développement ainsi que de nombreuses agences et services de l'Etat.
- Création des Ministères des petites et moyennes entreprises, d'institutions (agences de développement des PME) et d'outils (fonds d'appui aux PME, fonds de garantie...)
- Création d'un environnement administratif adapté avec la mise en place de :
 - Loi ou charte de développement des PME,
 - Code des investissements,
 - Avantages fiscaux et douaniers accordés aux entreprises

Au cours des années 90, on tire les leçons des nombreux projets mis en place, souvent appuyés par la Banque Mondiale, l'Union européenne, la Banque Africaine de Développement... Beaucoup de fonds de garanties ne sont pas renouvelés. On constate une inefficacité des structures d'appui publiques, souvent pléthoriques et au personnel pas toujours formé. Dans le même temps, les systèmes bancaires sont en crise.

Aujourd'hui

Un environnement des affaires incitatif :

- Beaucoup de mesures ont été prises afin d'assainir le cadre macroéconomique. Toutefois, de nombreux efforts restent à faire.
- Reconnaissance par les Etats du rôle du secteur privé dans la création d'emplois et la relance économique. Les PME sont désormais considérées comme acteur-clé du développement.
- Amélioration de la gouvernance. La société civile et le secteur privé sont de plus en plus impliqués à ce niveau.
- Engagement de réformes visant l'amélioration du secteur des affaires :
 - Mise en place de guichet unique pour faciliter la création d'entreprises. Les délais pour les formalités administratives sont largement réduits.
 - Révision et « modernisation » des codes des investissements et des lois sur les PME.
 - Harmonisation des cadres fiscaux et douaniers et du droit des affaires. Créé en 1993, l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) est un outil juridique, financier et comptable qui permet d'avoir un système harmonisé sur le continent.
 - Prise de conscience de la diaspora et implication dans le développement de leurs pays (projets sociaux et productifs).
 - Apparition des structures d'appui privées.

Cependant, il existe encore beaucoup de difficultés pour les investisseurs :

- Des dysfonctionnements au sein des administrations. Même s'il existe un guichet unique, les administrations ne travaillent pas de concert et ne reconnaissent pas toujours l'importance des PME.

- Une forte pression fiscale. Du lobbying est fait pour qu'il y ait un guichet unique pour le paiement des taxes des entreprises.
- Une perte de confiance des entrepreneurs dans le système judiciaire. L'application de la loi connaît beaucoup de pesanteurs ce qui décourage les entrepreneurs.
- Des infrastructures insuffisantes (transport, télécommunication...),
- Le coût élevé des transactions ainsi que de l'électricité et des matières premières.
- L'absence de banques spécialisées dans le financement des projets à moyen et long terme. Les crédits pratiqués sont le plus souvent à court terme.

Des atouts sont à souligner :

- Une volonté politique de soutenir les PME.
- L'ouverture des frontières qui facilitent la création d'entreprises dans les sous-régions.
- La surliquidité des banques et l'existence d'organismes spécialisés (Banques Régionales de Solidarités) et de fonds de garanties privés.
- Le développement des NTIC partout en Afrique.
- L'apparition d'un nouveau métier : celui de structures professionnalisées dans l'accompagnement des PME. Ces structures offrent la garantie technique (en terme de montage de dossiers et de suivi) qui faisait défaut aux banques et aux institutions de financement.
- L'existence de nouveaux programmes d'appui intégrant à la fois les entreprises, les structures d'appui et les pouvoirs publics dans le cadre de partenariat public-privé. Les structures d'appui et les associations d'entrepreneurs sont désormais impliquées.

Voilà ce qui laisse à penser que l'on peut aller plus en avant dans la création d'entreprise en Afrique.

Structures et services d'appui aux entreprises

**Maxime SOGBOSSI,
Centre de Suivi et d'Assistance
en Management**

Il existe de nombreuses structures d'appui aux entreprises qui apportent des services financiers et non financiers.

Les structures d'appui non financier

Elles ont des statuts variés et développent divers services. On distingue :

- Les bureaux d'études.
- Les instituts de formation qui développent différents types de formations et d'outils.
- Les associations et ONG nationales et internationales qui offrent des services d'accompagnement.
- Les fonds d'appui à la formation et à l'insertion.
- Les structures d'assistance aux entreprises comme le guichet unique.
- Les chambres consulaires (commerce, industrie, artisanat et agriculture).
- Les organisations patronales.

Les services d'appui

Ces services sont payés directement par le promoteur ou par un organisme.

- L'accompagnement direct : le porteur de projet se présente avec une idée de projet et dispose des compétences pour le monter. Dans ce cas, il a uniquement besoin d'être orienté et assisté par la structure qui le conseille dans le domaine dans lequel il a choisi d'investir.
- L'accompagnement indirect : Le promoteur suit une formation à la création d'entreprise. Dans un premier temps, le projet doit être étudié et validé et le promoteur doit démontrer sa motivation. Ensuite, il suit la formation. Celle-ci lui permet d'acquérir les outils nécessaires. Il rédige son plan d'affaires en allant rechercher les informations sur le terrain, avec l'assistance de la structure.
 - La formation : différentes structures adoptent la méthodologie GERME (Gérer Mieux votre Entreprise) mise en place par le Bureau International du Travail. Cette méthodologie a fait ses preuves dans plus de 80 pays. Des gouvernements l'ont adoptée dans leurs programmes d'insertion et de lutte contre le chômage. Celle-ci permet d'identifier une idée de projet puis d'aider à le réaliser.
- Les études de marché et de faisabilité
- Le montage et l'analyse de projet
- Le diagnostic d'entreprise. Des conseils sont apportés en matière de gestion, de développement, de diversification de la production.
- La recherche de financement. Les structures travaillent en partenariat avec les institutions de financement (microfinance et banques) pour faciliter l'obtention de crédit aux entreprises qu'elles accompagnent. Les banques sollicitent également les structures d'appui pour analyser les dossiers de promoteurs qui leur parviennent.

Les institutions de financement

Il existe différents types de structures :

- Les banques « classiques » qui ont des produits variés (consommation, habitat, agriculture...).
- Les Banques Régionales de Solidarité. Moins exigeantes que les banques classiques en matière de garanties, elles ont été créées il y a 4 ans par l'UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine) pour apporter une réponse au financement de la création de petites entreprises.

- Les fonds de garanties qui sont à l'interface entre les banques et les demandeurs de crédits.
- Les structures de micro finance.
- Les fonds d'appui à la création d'emploi indépendant impulsés par les gouvernements et destinés en particulier aux jeunes et aux femmes. Ces fonds ont des cibles et des dénominations variées selon les pays (FNPEJ au Bénin, FJE au Togo, FNIJ en Guinée, FNS en Côte d'ivoire, FNPJ au Sénégal...).
- Les programmes de renforcement de capacités et de financement de micro projets menés par la Banque Africaine de Développement, l'Agence Française de Développement, l'USAID...

Les banques proposent des crédits à court, moyen et long terme. Les institutions de microfinance accordent des prêts. Les organismes de coopération soutiennent les projets à des conditions préférentielles.

Il existe ainsi de nombreux organismes qui peuvent appuyer ou financer les promoteurs d'entreprise. Il existe également des outils mais des difficultés sont à souligner.

Difficultés et limites

- Le système bancaire est réticent à financer la création d'entreprise. Les Banques Régionales de Solidarité, pourtant créées pour combler ce manque, s'écartent de plus en plus de leur projet originel : l'aide à la création d'entreprise par l'octroi de prêts à des promoteurs n'ayant pas accès au système bancaire « classique ». Elles fonctionnent comme toutes les banques en exigeant des garanties. Leur action reste limitée en terme de volume de crédits, de domaine d'activités et de cibles.
- Les fonds d'appui à la création d'entreprises ne fonctionnent pas toujours convenablement (ex : comités de gestion pas toujours opérationnels). Ils n'ont pas l'impact attendu.

Solutions possibles

Pour palier à ces difficultés, dans la plupart des pays d'Afrique, les acteurs de la création d'entreprise font du lobbying. Les promoteurs, qui ont eu eux-mêmes des difficultés d'accès au crédit, se mobilisent ainsi que des cabinets qui les accompagnent. Pour exemple, un travail de plaidoyer est réalisé actuellement auprès des Banques Régionales de Solidarité pour qu'elles reviennent à leur mission de départ.

Une expérience originale
d'accompagnement des migrants
porteurs de projets,

Alassane LO,
Cadres Sans Frontière Afrique-Sénégal

Le constat

L'accompagnement varie selon les compétences des migrants et s'adaptent à leurs besoins. Il diffère en fonction des dispositifs mis en place au profit des migrants, notamment les bourses d'étude de faisabilité du PMIE/GAME et les dispositifs institutionnels de codéveloppement. Les structures d'appui développent également des expériences et services qui leur sont propres. Nous nous proposons de présenter ici une démarche-type. Avant d'appréhender celle-ci, il est nécessaire de comprendre l'importance de l'accompagnement.

Pourquoi l'accompagnement ?

Nous partons des hypothèses suivantes :

- Les migrants ont vécu longtemps en France et sont parfois « déconnectés » des réalités locales.
- Les migrants ne sont pas forcément des entrepreneurs.
- Les migrants n'ont pas toujours une compétence avérée dans le domaine d'activité choisi.
- Les migrants méconnaissent les conditions de création dans leur pays d'origine.
- Créer une entreprise « à distance » comporte des difficultés intrinsèques.

Pour toutes ces raisons, l'accompagnement est indispensable afin de garantir le succès de l'entreprise.

Qui doit faire l'accompagnement ?

Il existe de nombreuses structures d'appui en Afrique. Toutefois, certaines ne disposent pas du professionnalisme requis. Les partenaires du PMIE/GAME ont pour atout une expérience avérée et la connaissance du public des migrants entrepreneurs.

Une logique de réseau

Comme l'assise du migrant se situe dans deux pays, les mécanismes d'accompagnement doivent être envisagés dans une dynamique de filière intégrée qui commence dans le pays d'accueil et se poursuit dans le pays d'origine. Ils doivent également s'inscrire dans une logique de réseau. Nous prendrons pour exemple les bourses d'étude du PMIE. Les migrants sont d'abord accueillis en France par les membres du GAME qui les aident au montage de leur projet. Ils recueillent ensuite l'avis des structures d'accompagnement en Afrique sur le projet avant présentation au comité de sélection des bourses. Les opérateurs africains accompagnent ensuite les candidats sélectionnés.

Il faut souligner que, depuis 2005, les partenaires africains se sont regroupés en réseau. Ils se réunissent chaque année en France, à l'initiative du PMIE, pour échanger sur leurs méthodologies avec les structures du GAME. Ils animent à cette occasion des ateliers au profit des migrants intéressés à investir dans leur pays d'origine.

L'accompagnement dans les pays d'origine

Lors de l'étude de son projet sur le terrain, le migrant suit différentes étapes. Un contrat de prestation de service a, au préalable, été conclu avec l'opérateur. Le coût de l'accompagnement est pris en charge par le migrant lui-même ou par un dispositif.

Il est d'abord accueilli par la structure qui prend connaissance de sa situation socio-professionnelle, de son expérience, de ses motivations, des enjeux et contraintes à la création... Ensuite ont lieu des échanges sur l'idée de projet (phase fondamentale de l'accompagnement). S'il s'avère que celle-ci n'est pas pertinente, un travail s'engage afin d'identifier un autre projet.

Un calendrier de travail est déterminé en commun. C'est ensuite la phase de l'étude de marché. Elle est indispensable car il ne peut y avoir d'entreprise viable sans un marché bien identifié. Les structures ne se substituent pas au porteur de projet. C'est à lui de mener les démarches et de recueillir les informations. Toutefois, la structure peut être amenée à s'impliquer davantage en fonction de ses compétences et de la complexité des données à collecter et des démarches à entreprendre. Des réunions ont lieu régulièrement afin de faire le point sur l'avancée de l'étude. Si l'activité nécessite du matériel et des équipements, les structures peuvent orienter vers des fournisseurs. Pour certains projets, le migrant est mis en contact avec des structures techniques. Le projet est donc élaboré de manière progressive.

Une fois le projet structuré et validé, le plan de financement est établi. Débute alors la recherche de financement. Plusieurs pistes sont possibles :

- L'autofinancement
- La recherche de partenaires physiques ou morales intéressés à investir dans la future entreprise
- Le crédit bancaire
- Les dispositifs institutionnels mis en place pour les migrants (programmes de codéveloppement)

Lors de la réalisation du projet, une aide peut être apportée par exemple pour recruter le personnel ou mettre en place les outils de gestion. Cette prestation est rémunérée par le promoteur lui-même ou par un dispositif d'appui, par exemple le dispositif codéveloppement.

Deux aspects importants méritent d'être soulignés :

- Concernant les projets d'« investissement à distance », le migrant réside en France mais le projet est réalisé dans le pays d'origine et est géré par un parent ou un compatriote sur place. Cela peut poser des difficultés. Dans ce cas, l'accompagnement effectué par la structure locale va conforter le migrant et le rassurer sur le bon déroulement du projet.
- L'accompagnement des migrants créateurs d'entreprise présente des particularités par rapport aux créateurs locaux. Comme cela a été dit plus haut, les migrants ne disposent pas des mêmes atouts, de la connaissance de l'environnement économique et institutionnel. Ils ne sont pas toujours en phase avec les réalités du terrain et sont généralement soumis à une forte pression sociale et familiale. Leur positionnement sur les deux espaces leur apporte toutefois aussi des avantages. Ainsi, l'accompagnement des migrants est pédagogique, pratique et ne doit pas négliger les aspects sociaux. Il s'agit bien d'un public particulier auquel il faut apporter des réponses adaptées.

Synthèse des échanges

Les questions ont notamment porté sur les différences d'accompagnement entre les porteurs de projets locaux et les migrants. Ces derniers ne seraient-ils pas avantagés ?

Les structures du Sud accueillent aussi bien des porteurs de projets locaux que des migrants. Dans certains cas, les migrants peuvent bénéficier d'aide financière pour cet accompagnement. Elle leur permet de se « réajuster » aux réalités du pays. Mais sur place, ils rencontreront les mêmes difficultés d'accès au crédit que les autres. L'aide apportée aux migrants est donc légitime et ne constitue pas une « distorsion » du marché. On peut évoquer le système des chèques conseil en France qui aident à la création des personnes qui souffrent d'un handicap de départ.

Créer une entreprise, où que ce soit, relève de la même méthodologie, suit les mêmes étapes. Seulement, en ce qui concerne les migrants, d'autres questions épineuses entrent en compte comme cela a été largement souligné.

L'accompagnement par une structure spécialisée est un facteur-clé de réussite de l'entreprise, que ce soit pour les migrants souhaitant créer au pays ou pour des promoteurs locaux.

Des observations ont rappelé la nécessité de l'accompagnement et l'utilité du réseau.

Il est largement reconnu que l'accompagnement influe sur le taux de réussite des entreprises. Les projets accompagnés sont plus structurés, plus solides. Aussi, quand une structure du Sud accueille un migrant qui a été appuyé au Nord pour élaborer son pré-projet, le processus est facilité. Ils parlent le « même langage ». Le migrant est au fait de la démarche.

Cet accompagnement revêt également un aspect « social » qui est parfois tout aussi indispensable que l'appui technique au montage du projet. On entend par là l'aide apportée par la structure à la nécessaire « ré-adaptation ». Le migrant doit aussi faire face à la pression sociale et familiale, parfois très forte. Il n'est pas toujours évident pour les migrants qui souhaitent se réinstaller par exemple de faire comprendre et accepter leur démarche par leur famille. En effet, l'aide financière apportée par la migration est en jeu.

Beaucoup d'interrogations ont concerné l'accès au financement, le rôle que peuvent jouer les structures à ce niveau et la sensibilisation des porteurs de projets à cette difficulté.

Les structures représentées lors de ce séminaire sont impliquées dans des programmes nationaux d'aide à la création d'entreprise et sont en lien avec différentes banques pour que les choses changent au niveau du financement. L'accès au crédit constitue un problème majeur. De plus, les taux d'intérêt sont très élevés. Cela relève de la responsabilité des Etats de faire baisser ses taux. La création en 2005 des Banques Régionales de Solidarité par l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine a représenté un espoir. Mais, dans les faits, il s'avère souvent qu'elles ne prennent pas de risque et ne soutiennent pas leurs cibles prioritaires.

Les structures du Sud font du lobbying pour faire évoluer ce contexte avec, par exemple, l'organisation en 2005 du « Forum interrégional sur les incitations et les blocages des investissements en Afrique ». Depuis, quelques réformes ont été engagées et il a été exigé des institutions de financement qu'elles prennent part aux politiques sectorielles d'appui au développement des PME.

D'une manière générale, quand un projet a été accompagné et qu'un plan d'affaire solide a été établi, la question du financement est moins problématique. Le migrant doit s'approprier son projet pour lui-même convaincre les financeurs. Il doit bien-sûr avoir constitué une épargne préalable.

Mais malgré un bon plan d'affaire, les banques restent souvent réticentes à accorder un crédit à une entreprise en création. Il s'agit d'un « métier » que les banques ne maîtrisent pas. De plus, elles considèrent cet investissement comme risqué.

La nécessité de soutenir les entreprises de taille intermédiaire a été soulignée.

Dans tous les pays d'Afrique, il existe des institutions de micro finance et un accompagnement possible pour les petites entreprises. Le problème concerne les entreprises de taille moyenne qui relèvent de la « méso-finance ». Il existe peu de dispositifs et d'outils adaptés à ce type d'entreprises. Or, les initiatives portées par les migrants se situent généralement dans cette catégorie.

Les enjeux de la mise en réseau et d'un partenariat multi acteurs

Déborah GALLIOT, pS-Eau

Ce séminaire a mis en avant la nécessité d'accompagner les projets portés par les migrants sur les deux espaces. Il existe un réseau spécialisé en France, un réseau dans les pays qui communiquent et travaillent ensemble. Les partenaires viennent en France chaque année pour participer à des ateliers de travail avec les membres du GAME et rencontrer des porteurs de projets. Au fil des années, ils ont acquis une bonne connaissance des besoins et ont conçu des outils et des services afin de renforcer l'accompagnement proposé en France et en Afrique.

La coordination, l'articulation entre ces acteurs est indispensable pour qu'il y ait une cohérence, une efficacité tout au long de l'accompagnement. C'est à ce niveau qu'intervient le Programme Migrations et Initiatives Economiques. Sa mission est de mettre en réseau et de renforcer ces acteurs.

Actuellement, il y a davantage de structures qui s'intéressent à ce public et à ces initiatives. Ce n'était pas le cas il y a quelques années. Le PMIE est au service des organismes intéressés afin de les informer, de leur faire bénéficier de l'expérience du réseau et d'identifier des synergies possibles. Si des structures souhaitent développer ce type de services, cela permettrait d'étendre l'action du réseau et sa couverture géographique. En effet, toute la France n'est pas couverte.

Le PMIE travaillent à développer des liens avec des acteurs du monde associatif et institutionnel dans le champ de la création d'entreprise, de l'économie solidaire, de l'insertion et de la coopération Nord/Sud. Ce travail vise à faire connaître largement l'activité du réseau. Il s'agit également d'identifier des structures ayant une connaissance d'un domaine particulier ou une expertise pointue afin de pouvoir, au besoin, orienter les migrants vers les structures à même de les appuyer. Ainsi, le réseau est en contact avec de nombreuses structures qui peuvent apporter une valeur ajoutée.

Enfin, l'objectif est d'établir des partenariats avec des structures de financement solidaire. C'est le cas avec la COFIDES (Coopérative Financière pour le Développement de l'Economie Solidaire) Nord-Sud, un fonds de garantie qui intervient auprès de banques africaines. L'expertise en terme de montage de projets du GAME intéresse la COFIDES. Le travail en commun vise à faciliter l'accès au crédit des migrants.

Le PMIE cherche à mobiliser toute structure qui pourraient apporter son expériences ou contribuer à la réflexion en vue de proposer des services plus particuliers et des outils et d'accompagner au mieux les projets entre ici et là bas tout au long du processus de création.

Synthèse et perspectives

Saïd AHAMADA,
Chambre de Commerce Franco-
Comorienne

Lors de ce séminaire, nous avons pu constater qu'il existe une grande diversité de porteurs de projet, des projets eux-mêmes, des structures d'accompagnement que ce soit en France ou en Afrique. On relève néanmoins des points communs. L'importance de l'accompagnement est ressortie avec force. Il est essentiel lorsque l'on crée dans son propre pays ou dans le pays dans lequel on réside. Il est d'autant plus indispensable quand on crée « à distance ». Le réseau GAME qui appuie les migrants entrepreneurs en Afrique est le seul travaillant avec ce public. C'est une expérience unique en Europe. Les services qu'il propose peuvent encore être améliorés mais il a le mérite d'exister. Le réseau devra notamment étendre son maillage national.

Les questions de migration sont aujourd'hui sur le devant de la scène internationale et constituent une source de préoccupation. Les migrants, quant à eux, ont toujours investi dans leur pays d'origine. Il ne s'agit pas d'un phénomène récent. Ils bénéficient parfois d'un accompagnement dans leur démarche. Il y a nécessité de capitaliser l'expérience acquise en matière d'accompagnement au Nord et au Sud (méthodologie, outils développés). Le travail de réseau entre les structures du GAME méritent d'être valorisé et développé. Il est dommage que certaines structures arrêtent leur activité faute de financement et que leur expérience ne soit pas capitalisée. Nous avons vu que le réseau GAME a déjà entamé ce travail de capitalisation.

Créer une entreprise demande du temps. C'est le cas en France. Ca l'est encore davantage lorsque l'on crée à distance : de 2 à 3 ans en moyenne. C'est peut être l'une des spécificités dont il faut tenir compte dans cet accompagnement. Il faut y sensibiliser les migrants.

En France, l'importance de l'accompagnement des migrants créateurs d'entreprise dans leur pays d'origine a du mal à être reconnu par les bailleurs de fonds. Les associations membres du GAME ont des difficultés à faire financer cette activité. Lors des débats est ressorti l'idée du chèque conseil. Ce système devrait être étendu aux structures qui font de l'accompagnement de projets en direction des pays d'origine. Au-delà de l'aspect financier, cela constituerait une reconnaissance du travail effectué. Aujourd'hui, ces structures ne sont pas reconnues en tant qu'acteur d'aide à la création d'entreprise. Elles travaillent pourtant avec des structures de référence (Association pour le Droit à l'Initiative Economique, Boutiques de gestion...). Nous devons nous atteler à faire reconnaître ce travail d'accompagnement des migrants porteurs de projet en France.

La question du financement des projets eux-mêmes a aussi été abordée. C'est un problème dans beaucoup de pays même si la situation varie selon les contextes. Le travail que nous avons entamé en France avec la COFIDES Nord-Sud, un fonds de garantie solidaire, est un exemple de ce qui peut être mené pour faciliter l'accès au crédit bancaire. Il est clair que le financement d'entreprise est très peu pratiqué par les banques en Afrique. Celles-ci préfèrent se focaliser sur des métiers plus rentables.

Nous lançons un appel aux institutions, aux ministères et aux collectivités locales. Il est souvent question de l'épargne transférée par les migrants dans leur pays d'origine, du fait que celle-ci pourrait davantage contribuer à des activités productives. On évoque des fonds de garantie auprès des banques pour faciliter l'accès au crédit, de capital-risque... Il est nécessaire maintenant de passer à l'action et de réaliser des expériences-tests dans quelques pays. Sinon, les outils d'accompagnement développés auront peu d'effets.

ANNEXES

Annexe 1 : Programme du séminaire

- 9H00-9H30 :
 - ✓ *Accueil des participants*
- 9H30-10H00 :
 - ✓ *Introduction par l'animateur, Saïd AHAMADA, CCFC*
 - ✓ *Le Programme Migrations et Initiatives Economiques, Déborah GALLIOT, pS-Eau*

MIGRANTS CREATEURS D'ENTREPRISE EN AFRIQUE : PARCOURS, DEMARCHES ET ACCOMPAGNEMENT EN FRANCE

- 10H00-11H00 :
 - ✓ *Projection du film « Parcours de créateurs », réalisé par le PMIE*
 - ✓ *Echanges avec les porteurs de projets interviewés*
- 11H00-12H30 :
 - ✓ *Le GAME, un réseau d'opérateurs d'appui aux migrants en France, Fabrice LISSAYOU, IFAID Aquitaine et Marie-Laure GIBAUD*
 - ✓ *L'association IEM, des porteurs de projets s'organisent, Malick DIOP*
 - ✓ *Echanges et débat avec le public*
- 12H30-14H00 :
 - ✓ *Déjeuner sur place*

CREER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE : CONTEXTE, CONTRAINTES ET SERVICES D'APPUI

- 14H00-16H30 : Avec la participation de 10 opérateurs d'appui africains, partenaires du PMIE
 - ✓ *Panorama de la création d'entreprise en Afrique*
 - ✓ *Structures et services d'appui aux entrepreneurs*
 - ✓ *Une expérience originale d'accompagnement des migrants*
 - ✓ *Echanges et débat avec le public*
- 16H30-17H30 :
 - ✓ *Les enjeux de la mise en réseau et d'un partenariat multi-acteurs, Déborah GALLIOT, pS-Eau*
 - ✓ *Synthèse et perspectives, Saïd AHAMADA, CCFC*

Annexe 2 : Liste des participants

	Nom	Prénom	Organisme	Adresse	e-mail	Tél.
1	Ahamada	Said	Chambre de Commerce Franco Comorienne	6 rue de Ruffi, 13003 Marseille	acorccfc@9business.fr	04 91 90 85 19
2	Bah	Abdourahmane	Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises (3AE)	Quartier Almamya, Commune de Kaloum, 8ème Bd Conakry, Guinée Conakry	3ae@sotelgui.net.gn	00224 30 45 47 27
3	Bailleul	André	Ministère de l'immigration, de l'Intégration, de l'identité Nationale et du développement solidaire	101, rue de Grenelle, 75007 Paris	-	
4	Bard	Frédéric	Ministère de l'immigration, de l'Intégration, de l'identité Nationale et du développement solidaire	101, rue de Grenelle, 75007 Paris	-	
5	Barthalon	Olivier	BNP Paribas Micro finance	33 rue du 4septembre, 75002 Paris	olivier.barthalon@bnpparibas.com	01 40 14 90 55
6	Beaujeu	Mélo die	Enda Europe	5 rue des immeubles industriels, Paris	melodie.beaujeu@enda-europe.org	01 43 67 56 05
7	Beyar	Victor			-	
8	Biack	Dallé	Centre de Création d'Entreprises de Yaoundé-consultants Associés (CCEY-CA)	BP 5836, Nlongkak, Yaoundé, Cameroun	dallebiack@yahoo.com	00223 722 23 21 98
9	Bidia Doucoure	Doufoldo	Association Initiatives Economiques des migrants	11 rue Caillaux, 75013 Paris	iem_asso@yahoo.fr	06 68 68 15 47
10	Bienvenue	Eugène			-	
11	Blay	Rémi	Association Entreprendre et Réussir en Afrique (ERA)	5, rue Boutard, 92200 Neuilly Sur Seine	b.remi@era-ed.com	06 34 07 84 44
12	Bourenane	Mohamed En Naceur	Banque Afrique de Développement	Avenue du Ghana, 1002 Tunis	bourenanen@hotmail.com	00 216 226 370 25

Actes du séminaire Migrants créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord / Sud

13	Breeze	Martha	ANAEM	44 rue Bague, 75015 Paris	martha.breeze@anaem.fr	01 55 76 57 20
14	Camenen	Mélanie	Association des Jeunes du 162	8 rue Letort, 75018 Paris	mcamenen@free.fr	06 86 91 34 06
15	Carlier	Cécile	ONUUDI	9 rue Notre Dame des Victoires, 75002 Paris	scarlier@onudi-France.org	01 44 55 05 05
16	Cissoko	Mamadou	Collectif Ingénieurs Développement Sahel (CIDS Kayes)	BP 309 Kayes, Mali	cissoko7@yahoo.fr	06 13 38 98 77
17	Condé	Sékou			-	
18	Coulibaly	Abdoulaye	Formation, Services, Organisation et Transaction (FORSCOT)	BP 1710, Abdijan 21	forscot@gmail.com	00225 21 26 36 34
19	Cressan	Gilles	pS-Eau, Cellule-relais FSP codéveloppement Mali et Sénégal	32 rue Le Peletier, 75009 Paris	cressan@pseau.org	01 53 34 91 22
20	Cruse	Guillaume	Agence Française de Développement	5 rue Roland Barthes, 75598 Paris Cedex	cruseg@afd.fr	01 53 44 32 20
21	Damasse	Clément	Société Générale - service Microfinance et développement durable	Cœur défense tour B 100 esplanade du général Charles de Gaulle 92400 La Défense Cédex	clement.damasse@socgen.com	01 42 14 97 89
22	De la Fortelle	Hubert	Ordre de Malte	42 rue des volontaires 75015 Paris	h.delafortelle@ordredemaltefrance.org	01 45 20 80 20
23	De Luca	Catherine	ADEF	12 av. du groupe Manouchian, 94400 Vitry Sur Seine	deluca.catherine@voilà.fr	01 47 18 72 19, 01 46 80 31 73
24	Dembele	Yéra	FAFRAD Economique	38 rue de Campo Formio, 75013 Paris	yera@fafrad.org	01 44 24 36 27
25	Desgues	Danielle	Boutiques de gestion Paris-Ile-De-France	18, rue du Faubourg du temple, 75011 Paris	danielle.desgues@boutiques-de-gestion.com	01 43 55 09 48
26	Diakite	Mamadou	Association ASNS	6 rue Anatole France, 92400 Corbeil	madoudiack@yahoo.fr	06 68 83 92 36
27	Diallo	Gayo	Entr'apprendre	2 place Cdt Nal, 38700 La Tronche	entrapprendre@gmail.com	04 76 63 84 98
28	Dias	René	Garances, Fonds territorial 93, France active	30 rue Campo Formio, 75013 Paris	rene.dias@wanadoo.fr	01 44 24 15 90
29	Diop	Malick	Association Initiatives Economiques des migrants	11 rue Caillaux, 75013 Paris	iem_asso@yahoo.fr	06 68 68 15 47

Actes du séminaire Migrants créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord / Sud

30	Dorléans	Phaïmir	Salle Saint-Bruno	9 rue Saint-Bruno, 75018 Paris	pdorléans@sallesaintbruno.org	01 53 09 99 57
31	Duperroux	Marie-Hélène	Africum Vitae	35 rue de la Bibliothèque, 13001 Marseille	mariehelenix@yahoo.fr	06 81 15 36 09
32	Dzomo Nkongo	Romuald	GRDR Haute Normandie	61 rue Bouvreuil 76000 Rouen	romuald.dzomonkongo@grdr.org	02 35 61 60 49
33	Eveno	Louise	COFIDES Nord Sud	2B rue Jules Ferry, 93100 Montreuil	-	
34	Faizant	Marc	GRDR	66-72 rue Marceau, 93100 Montreuil	marc.faizant@wanadoo.fr	
35	Fanion	Laetitia	Cité des Métiers / "Créer son activité" Pôle	30 av. Corentin Cariou, 75019 Paris	l.fanion@cite-sciences.fr	01 40 05 75 34
36	Faubert	Anne-Laure	Secrétariat d'Etat à la Prospective et à l'Evaluation des Politiques Publiques	113, rue de Grenelle, 75007 Paris	anne-laure.faubert@pm.gouv.fr	01 42 75 62 21
37	Faye	N'Diera		32, rue Gabrielle, 75018 Paris	ndyra2@hotmail.fr	01 42 54 37 01
38	Faye	Fatou		32, rue Gabrielle, 75018 Paris	ndyra2@hotmail.fr	01 42 54 37 01
39	Fitoussi	Khady	Dirigeantes Sans Frontières France	37 rue d'Alésia, 75014 Paris	diattou@hotmail.com	06 03 21 71 18
40	Gabilleau	Tiphenain	Maison de l'Initiative Economique Locale (MIEL)	Espace Bel-air 113/115, rue Danielle Casanova, 93200 Saint-Denis	diith@la-miel.org	01 48 09 53 23
41	Gallet	Stéphane	Ministère de l'immigration, de l'Intégration, de l'identité Nationale et du développement solidaire	101, rue de Grenelle, 75007 Paris	-	
42	Gaudot	Jean-François	France Initiative	55, rue des Francs Bourgeois, 75181 Paris cedex 04	jfgaudot@France-initiative.fr	01 40 64 10 33
43	Gibaud	Marie-Laure			mlaure.gibaud@wanadoo.fr	
44	Gozo	Kizito	Bureau de Conseil en Gestion et Organisation (BCGO)	BP 3436 278 rue Assiko, derrière le centre communautaire de Tokoin, Lomé/Togo	bcgosarl@yahoo.fr	00 228 221 05 98
45	Groizeleau	Gilles	COSI	33 rue Imbert Colomès, 69001 Lyon	cosi-retour@wanadoo.fr	09 62 11 69 32

Actes du séminaire Migrants créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord / Sud

46	Guillaume	Anne		32 rue Louis Sampaix, 75010 Paris	anne.courriers@gmail.com	06 22 84 58 54
47	Hamel	Emmanuelle	Ministère de l'immigration, de l'Intégration, de l'identité Nationale et du développement solidaire	101, rue de Grenelle, 75007 Paris	-	
48	Hassane	Abderemane	Comore logistique service		dev.afric2007@yahoo.fr	06 69 49 38 11
49	Hiles	Catherine	Département des Relations Internationales de l'ANPE	4 rue Galilée, 93180 Noisy Le Grand Cedex	catherine.hiles@anpe.fr	01 49 31 77 11
50	Jeantet	Martine	Ministère de l'immigration, de l'Intégration, de l'identité Nationale et du développement solidaire	101, rue de Grenelle, 75007 Paris	-	
51	Jegaden	Laurie	Ordre de Malte	22 rue Edgar Faure, 75015 Paris	ohfom-famille@wanadoo.fr	01 45 48 49 00
52	Jézéquel	Thomas	Caritas International Belgique	43, rue de la Charité, 1210 Bruxelles, Belgique	T.JEZEQUEL@caritasint.be	00 32 2 211 10 52
53	Jussac	Christophe	Partenariat Eurafricain	103, avenue Parmentier 75011 Paris	-	01 43 14 08 13
54	Kampakol	Paul	Forum des Jeunes Entreprises du Congo (FJEC)	BP2080 Brazzaville Congo Brazzaville	paulcongo@yahoo.fr	00242 661 48 90
55	Kane	Housseynou		23 rue JE Guetrard, 91150 Etampes	-	06 12 23 29 41
56	Kanizat	Ibrahim		25 rue de Marseille, 93000 Epinay Sur Seine	-	06 59 35 36 43
57	Kohnen	Florence	Coordination et Initiatives pour les Réfugiés et Entrangers (CIRE)	rue du Vivier, 80 B-1050 , Bruxelles, Belgique	-	0032 2 629 77 03
58	Kokolo Zassi	Joseph	Association Assistance et Solidarité	5 allée des Noyers, 77186 Noisiel	josephkokolo@yahoo.fr	06 07 84 38 00, 01 60 33 04 96
59	Konaté	Moussa			-	
60	Lajarrige	Philippe	Association pour le Développement et l'insertion sociale	146 bis av. du 8 mai 1945, 94170 Le Perreux Sur Marne	philippe@adis.asso.fr	01 48 71 08 54

Actes du séminaire Migrants créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord / Sud

61	Laporte	Agathe	Association pour le Droit à l'Initiative Economique	Espace Bel Air, 113-115 rue Daniel Casanova, 93200 St Denis	a.laporte@adie.org	06 03 09 33 71
62	Le Gall-Viliker	Stéphane	Esprit d'Ebène Formation	5, rue de Marseille, 75010 Paris	slgv@orange.fr	06 88 20 80 77
63	Lejaden	Laurie	Ordre de Malte	22, rue Edgard Faure, 75015 Paris	ohform-famille@wanadoo.fr	01 45 48 49 00
64	Lissayou	Fabrice	IFAID Aquitaine	17 cours des Aubiers, 33300 Bordeaux	migrants@ifaid.org	05 56 50 08 67
65	Lo	Alassane	Cadres Sans Frontières Afrique-Sénégal (CSFA Sénégal)	BP 3437 Av. Bourguiba X route du front de terre, cité ETPD n°11, Dakar, Sénégal	gei.csfa@orange.sn	00221 825 98 11, 00221 685 24 84
66	Lucas	Virginie	Ministères des Affaires Etrangères et Européennes, Mission d'appui à l'action internationale des ONG	57 bd des Invalides, 75007 Paris SP	virginie.LUCAS@diplomatie.gouv.fr	
67	Mahieu	Dominique	Préfecture de Seine-Maritime	Place de la Madeleine, 76000 Rouen	dominique.mahieu@seine-maritime.pref.gouv.fr	06 81 44 54 26, 02 32 76 51 55
68	Makengele	Claude-David	BAIDEC	1, allée Gaugin , BP 70032 , 95501 Gonesse Cedex	baidecparis@baidec.asso.fr	06 77 59 82 58
69	Man	Benoît	Association Initiatives Economiques des migrants	11 rue Caillaux, 75013 Paris	iem_asso@yahoo.fr	06 68 68 15 47
70	Maoulida	Ali Youssouf	Association de coordination des Comores		-	06 70 56 20 88
71	Martin	Nicole	Ministère de l'immigration, de l'Intégration, de l'identité Nationale et du développement solidaire	101 rue de Grenelle, 75007 Paris	nicolemartin.iminidco@yahoo.fr	
72	Matsielo	Joseph	AC Plus Gestion	16B rue Jacquier, 75014 Paris	joseph.matsielo@yahoo.fr	06 34 01 51 90
73	Mayengo	André	Entreprendre-CEDITA	BP 3523 10ème rue n°146/3, Q/industriel - C/Limete - Kinshasa, RDC	ceditacongo@yahoo.fr	00243 818 120 313, 00243 998 269 121
74	Melchior	Nolwenn	IFAID Aquitaine	17 cours des Aubiers, 33300 Bordeaux	migrants@ifaid.org	05 56 50 08 67
75	Meste	Marion	Secrétariat d'Etat à la prospective et à l'évaluation des politiques publiques	113 rue de Grenelle, 75007 Paris	marion.meste@pm.gouv.fr	01 42 75 61 93

Actes du séminaire Migrants créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord / Sud

76	Mestre	Dominique	Association GRANDDE	9, rue Robert Schuman, 76000 Rouen	d-mestre@wanadoo.fr , codeveloppement@grandde.fr	06 23 90 64 42
77	Monny Toko	Jean-Marie	ADEF	33 Bd champs du moulin 77700 Serris	-	06 30 25 92 03
78	M'Saidie	Ridjali		20 allée Hadrien, 69120 Vaulx En Velin	Ridjali2@yahoo.fr	
79	N'Diaye	Mamadou Malick	FAFRAD Economique	75, avenue du Dr Paul Casalis, 94000 Créteil	mamadoundiaye_7@hotmail.com	06 78 62 01 28
80	Négui	Audrey	Epargne Sans Frontières	32 rue Le Peletier, 75009 Paris	audrey.negui@esf.asso.fr	01 48 00 96 82
81	Nocquet	Elodie	KYAT	16, rue Emir Abdel Krim, Tunis	enocquet@kyat.co.uk	00 216 21 41 22 88
82	Olagnon	Marc	France Initiative	55, rue des Francs Bourgeois, 75181 Paris cedex 04	molagnon@France-initiative.fr	01 40 64 10 26
83	Padrun	Ruth	IRFED	40 rue de la Glacière, 75013 Paris	irfed-europe@irfed-europe.org	01 43 31 98 90
84	Pathé Sow	Abou		2 rue A. Renoir, 92160 Antony	-	06 61 69 11 09
85	Pichodo	Ly	Maison Internationale de Rennes	7, Quai Châteaubriand, 35000 Rennes	migrations-mir@orange.fr	02 99 78 82 75
86	Rey	Sylvie	Association Une Croisée des Chemins	26, rue de la Fontaine, 02210 Chouy	barcarolle@orange.fr	03 23 71 23 01
87	Ricardou	Rafaël	GRDR	66-75 rue Marceau 93100 Montreuil	rafael.ricardou@grdr.org	01 48 57 75 80
88	Seck	Moctar	Association Initiatives Economiques des migrants	11 rue Caillaux, 75013 Paris	iem_asso@yahoo.fr	06 68 68 15 47
89	Sion	Bernard	COFIDES Nord Sud	28 rue Jules Ferry, 93100 Montreuil	-	06 07 55 01 99
90	Sogbossi	Maxime	Centre de Suivi et d'Assistance en Management (CESAM)	BP 1835 02, Cotonou, Bénin	msogbossi@yahoo.fr	00229 21 32 66 57
91	Sy	Samba	Afrique Energies renouvelables		-	
92	Tall	Gay	ESIGELEC	Avenue Galilée, BP 10024 , 76801 St Etienne du Rouvray Cedex	gay.tall@esigelec.fr	02 32 91 58 58
93	Top	Guillaume	Etudiant	11, rue Edmond Michelet, 94270 Kremlin-Bicêtre	topguillaume@gmail.com	06 69 32 16 05

Actes du séminaire Migrants créateurs d'entreprise en Afrique : Enjeux d'un accompagnement Nord / Sud

94	Touré	Memkoro	Association Retour à la Source	4 place de l'écharde , 60200 Compiègne	assoretour_source1@yahoo.fr	
95	Tourqui	Saïd	Chambre de Commerce Franco Comorienne	Route du Port de Moroni Moroni Comores	acorccfc@comorestelecom.km	00269 76 25 80
96	Traoré	Kadi	ONUDI	9 rue Notre Dame des Victoires, 75002 Paris	emarti@onudi-France.org	01 44 55 05 12
97	Vodounou	Mouhamed Yacoub		112 route de Crécy, lot A1, Résid.Les jardins de Marianne, 28500 Vernouillet	vyac@yahoo.fr	06 27 50 42 15
98	Weeger	Christian	SIDI	12 rue Guy de la Brosse, 75005 Paris	j.szantyr@sidi.fr	01 40 46 70 16
99	Willot	Benoît	CNAM / Centre de l'entrepreneuriat Ile-de-France		benoit.willot@laposte.net	06 85 10 52 55