

PROGRAMME MIGRATIONS ET INITIATIVES ECONOMIQUES



BULLETIN D'INFORMATION n°8



SOMMAIRE

RENCONTRE ENTRE OPERATEURS D'APPUI DE FRANCE ET D'AFRIQUE	2
PARCOURS DE CREATEURS	3
<i>M. MOUSTAPHA NIANG (SENEGAL)</i>	3
<i>M. RIDJALI M'SAIDIE (COMORES)</i>	5
FORMATION POUR FEMMES CREATRICES D'ENTREPRISE EN FRANCE ET EN AFRIQUE	6
FONDS « AFRIQUE » DE GARRIGUE : PRISE DE PARTICIPATION AU CAPITAL DE PME AFRICAINES	7
LE CENTRE DE RESSOURCES POUR UN COMMERCE EQUITABLE DE L'ASSOCIATION MINGA	8
LE SITE <i>CO-DEVELOPPEMENT.ORG</i>	8

Comité de rédaction :
Déborah GALLIOT
Yaya KANE
Eric MONDJANAGNI

Septembre 2007



LE PMIE EST FINANCE PAR LE MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES (DGCI), LE MINISTERE DU TRAVAIL (DPM) ET LE CCFD.

Association pS-Eau, 32 rue le Peletier, 75009 Paris

Tel: 01.53.34.91.28

Fax: 01.53.34.91.21

mail: galliot@pseau.org

www.pseau.org/pmie

RENCONTRE
ENTRE OPERATEURS D'APPUI
DE FRANCE ET D'AFRIQUE



Le PMIE¹ et le réseau GAME ont développé, ces dernières années, des partenariats avec des structures d'appui à la création d'entreprise dans une dizaine de pays africains : Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Congo-Brazzaville, Côte-d'Ivoire, Guinée-Conakry, Mali, République Démocratique du Congo, Togo, Sénégal. Ces associations ou cabinets de consultants accompagnent les migrants dans l'étude de faisabilité de leur projet et, pour certains, les conseillent et les appuient lors de la délicate phase de finalisation et de recherche de financement.

En mars, nos partenaires ont réalisé une mission en France en vue de rencontrer les associations membres du réseau GAME et les porteurs de projet. Ils ont ainsi effectué une semaine de mission, riche de contacts et d'échanges autour de l'entrepreneuriat des migrants dans les pays d'origine.

¹ Le Programme Migrations et Initiatives économiques, mis en oeuvre par l'association pS-Eau, anime un réseau : le GAME (Groupe d'Appui à la Micro Entreprise) qui regroupe 19 structures dans 7 régions françaises. Celles-ci accompagnent les migrants originaires d'Afrique subsaharienne et du Maghreb dans le montage de leur projet de création d'entreprise, via des formations et un appui/conseil individuel, et la préparation de l'étude de faisabilité sur le terrain. Il s'agit de projets de réinstallation dans le pays d'origine, d'investissement à distance et de création d'activités économiques en France.

9 partenaires ont pris part à cette mission :

- **3AE** (Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises) de **Guinée-Conakry** : M. El Hadj BAH
- le **BCGO** (Bureau de Conseil en Gestion et Organisation) du **Togo** : M. Kizito GOZO
- le **CESAM** (Centre de Suivi et d'Assistance en Management) du **Bénin** : M. Maxime SOGBOSSI
- le **CCEY-CA** (Centre pour la Création d'Entreprises de Yaoundé-Consultants Associés) du **Cameroun** : M. Dallé BLACK
- **CSFA-Sénégal** (Cadres Sans Frontières Afrique) du **Sénégal** : M. Alassane LO
- le **CIDS** (Collectif Ingénieurs Développement Sahel) du **Mali** : M. Mamadou CISSOKO
- **Entreprendre-CEDITA** (Conseils, Entrepreneuriat, Développement Intégré, Transferts, Accompagnement) de **RDC** (République Démocratique du Congo) : M. André MAYENGO
- **FORSCOT** (Formation Services Conseils Organisations et Transaction) de **Côte-d'Ivoire** : M. Abdoulaye COULIBALY

Cette mission a permis de faire le bilan des projets accompagnés, d'échanger sur les méthodologies d'intervention et services proposés par chaque structure et de définir les perspectives de collaboration et la programmation des activités à venir.

Il a été question des enjeux et motivations communes à appuyer les initiatives économiques des migrants et des spécificités de l'accompagnement des projets sur le double espace (France / Afrique) qui fait la spécificité du réseau. Les membres du GAME sont revenus sur une des dimensions essentielles de leur travail d'appui à la création d'entreprise : la prise en compte du « projet de vie » du promoteur et des multiples enjeux qui régissent sa démarche (économique, social, familial...).

Outre les rencontres entre ces opérateurs spécialisés dans l'accompagnement, la mission a été marquée par différents temps forts. Les migrants ont été plus de 130 à participer **aux soirées d'information et d'échanges sur la création d'entreprise dans leur pays**, assurées par les partenaires. Ces soirées suscitent toujours un vif intérêt et de très nombreuses questions sur les possibilités et les contraintes rencontrées par les créateurs d'entreprises, les « secteurs porteurs » et les services proposés par ces structures.

Les partenaires ont également eu l'occasion de rencontrer **une jeune association, « Initiatives Economiques des Migrants »**, créée début 2007, dont l'objectif est de favoriser la mise en réseau des migrants porteurs de projets économiques et entrepreneurs en Afrique (cf. bulletin n° 7). Plusieurs boursiers du PMIE sont à l'origine de la création de cette association. Leur but est de favoriser l'échange d'informations et d'expériences entre porteurs de projet sachant que ceux-ci sont souvent confrontés à des difficultés semblables.

Il a largement été question des besoins des entrepreneurs en matière d'accès à l'information, au conseil, au financement... Très intéressés par cette initiative, les partenaires se sont engagés à se mobiliser pour communiquer des informations de terrain et assurer un appui technique aux études de projets.

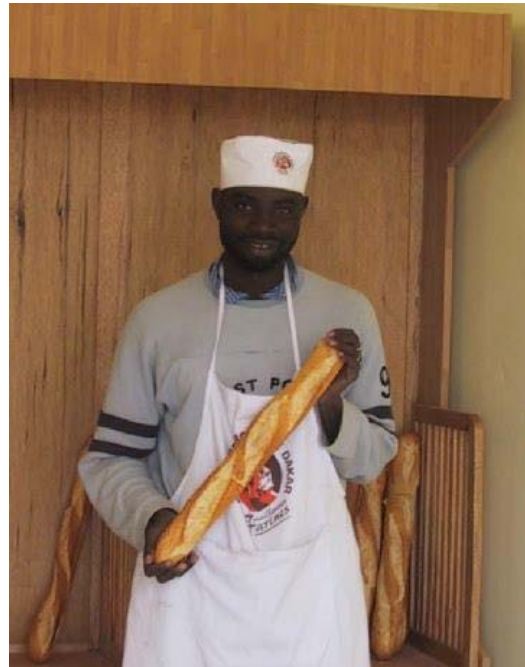
Nos partenaires ont particulièrement apprécié la **visite de l'Espace Entreprises « Bel-air » à Saint-Denis**. Celle-ci était organisée par l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) et la MIEL (Maison de l'Initiative Economique Locale) qui partagent leurs locaux avec la Boutique de Gestion et Plaine Initiative, une Plate-Forme d'Initiative Locale. Les partenaires ont également découvert la pépinière d'entreprises de la Courneuve et échanger avec des entrepreneurs qui y sont hébergés.

Ils ont ainsi recueilli des informations très complètes, sur la création d'entreprise en France et les dispositifs en place et souhaité que les échanges se poursuivent en vue de réfléchir à une adaptation des services dans leur pays.

Enfin, une **rencontre institutionnelle s'est tenue avec les Ministères des Affaires Etrangères et de l'Emploi**, qui financent le PMIE, et l'Ambassade au Codéveloppement. Il a bien-sûr été question de la politique de codéveloppement et des programmes dédiés, en place au Sénégal et au Mali. Cette séance de travail a permis d'échanger de nombreuses informations sur les moyens d'appuyer au mieux les promoteurs migrants ainsi que sur les difficultés récurrentes rencontrées dans l'accès au crédit bancaire en Afrique. Les partenaires ont fait valoir leur lien avec des banques et Institutions de Micro Finance dans leur pays et proposé la création d'un fonds de garantie pour pallier à ce problème.

Les partenaires sont repartis avec la ferme intention de sensibiliser et de mobiliser leurs autorités respectives aux problèmes que connaissent les migrants qui souhaitent entreprendre au pays et de poursuivre entre eux les échanges « Sud-Sud » en vue de renforcer les services qu'ils proposent aux migrants.

M. Moustapha NIANG (Sénégal)
Boulangerie BAGUETT'IN, Dakar



Après plusieurs années passées dans le Pas-de-Calais, M. Moustapha NIANG s'est réinstallé à Dakar, en mars 2007, pour y gérer son entreprise de boulangerie semi-industrielle BAGUETT'IN. Bien que singulier, le parcours de ce promoteur, originaire du Sénégal, reflète le dynamisme et la détermination de nombreux migrants créateurs d'entreprises.

C'est en 1992 que Moustapha NIANG arrive en France. *« Au départ, je suis venu suivre des études de communication. J'ai obtenu un DUT en communication d'entreprise, en 1994, que j'ai complété par un DU Multimédias ».*

Ses diplômes obtenus, Moustapha NIANG découvre la dure réalité du marché du travail. Même s'il arrive à décrocher plusieurs CDD dans des agences de communication, il lui est difficile d'avoir une situation stable. Les périodes d'inactivité sont parfois longues, difficiles et l'avenir, toujours incertain.

Mais M. NIANG n'est pas homme à se laisser abattre. Il ne peut, ni ne veut se résoudre à cette situation. Avec pragmatisme, il songe dès lors à un possible retour au Sénégal.

« Ma formation initiale en communication d'entreprise ne m'ayant pas permis de trouver un poste stable en France, j'ai commencé à envisager

une reconversion qui me permettrait de rentrer au pays.»

Trouver un emploi salarié au Sénégal pour des jeunes diplômés de retour est difficile. Aussi, M. NIANG, envisage très tôt la création d'activité comme alternative. Mais il ne croit guère à la viabilité d'une entreprise de communication. Il décide alors de s'engager dans une importante reconversion, et ce sera... la boulangerie !

Ce choix peut sembler surprenant. Mais Moustapha NIANG est loin d'avoir pris cette décision au hasard. En fait, il a pressenti un véritable besoin et de réelles opportunités.

« Le secteur agroalimentaire a été identifié comme le moins touché par la crise économique et la boulangerie en constitue la branche la plus dynamique au Sénégal. En effet, le pain y est très prisé et il accompagne la plupart des repas. En utilisant un matériel moderne et performant, une entreprise de boulangerie a toutes les chances de se développer.»

Au delà de la dimension économique, Moustapha NIANG explique aussi son choix par des inclinations plus personnelles :

« Ma motivation pour la boulangerie trouvait aussi son origine dans mon plaisir à cuisiner et à faire de la pâtisserie, expérimenter des recettes, mélanger des ingrédients... »

Moustapha NIANG va suivre une solide formation en boulangerie au CFA (Centre de Formation d'Apprentis) d'Arras et obtenir son CAP en 2005. Son diplôme en poche, il réalise plusieurs stages puis travaille dans différentes boulangeries en France. Ceci dans le but de multiplier les expériences afin de parfaire son savoir faire et sa maîtrise technique. Pétrissage, malaxage processus de fermentation, cuisson des pains ordinaires, spéciaux, viennoiseries..., n'ont dès lors plus de secret pour lui.

Ces expériences ne détournent en aucun cas Moustapha NIANG de son projet initial. Bien au contraire, elles lui permettent d'une part d'épargner afin de disposer des fonds propres indispensables à toute création d'activité. D'autre part, il s'agit pour lui d'appréhender et d'observer, au delà du savoir-faire technique, les aspects inhérents à la gestion d'une entreprise de boulangerie. C'est donc avec une vision assez claire qu'il commence, dès lors, à multiplier les contacts et les démarches en vue de concrétiser son projet. Il se rendra pour cela à plusieurs reprises au Sénégal.

En mars 2006, au gré de recherches sur internet, Moustapha NIANG découvre le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE) qu'il contacte. Au cours d'un entretien téléphonique, il y expose son projet, son état d'avancement, ses

difficultés et ses attentes. Le PMIE l'oriente vers différents organismes en France et au Sénégal. C'est suite à cela qu'il participe à une formation sur la création d'entreprise en Afrique organisée par l'association GRDR², association basée à Montreuil et membre du réseau GAME³.

Moustapha NIANG bénéficie aussi, en octobre 2006, d'une bourse du PMIE qui lui permet de réaliser une étude de faisabilité au Sénégal. Dans ce cadre, il reçoit l'appui de l'opérateur *Cadres Sans Frontières Afrique (CSFA)*, partenaire du PMIE depuis de longues années.

De retour de ce voyage d'étude, Moustapha NIANG dispose des éléments qui lui permettent d'envisager sa réinstallation à Dakar : état de la demande, état du marché, équipements et aménagements nécessaires, plan de financement, contacts...

La boulangerie *BAGUETT'IN* a ouvert ses portes en mars 2007 à Yeumbeul, dans la banlieue de Dakar. Monsieur NIANG précise, enthousiaste :

« J'ai embauché 4 personnes : 2 boulangers professionnels et 2 jeunes. Nous produisons 1600 baguettes/jour au lieu des 1000 initialement prévues et je peux vous assurer que la qualité est au rendez vous. Demandez aux habitants du quartier. Ils trouvent le pain très bon ! »

A terme, il prévoit d'ouvrir plusieurs points de dépôt pour assurer la distribution de ses produits. Il souhaiterait aussi recruter et former de jeunes boulangers de la banlieue dakaroise car, comme il le constate : *« Il n'existe aucun centre de formation au Sénégal »*.

Moustapha NIANG est confiant pour la suite, même s'il a bien conscience que gérer une entreprise au Sénégal n'est pas une chose évidente. Il déplore *« le tâtonnement et la lenteur de l'administration »*. Raison pour laquelle il conseille aux futurs créateurs une très bonne préparation en amont du projet, avant d'envisager leur réinstallation définitive au pays.

Contact :

Moustapha NIANG

BAGUETT'IN

face Cité COMICO à BOUNE (Yeumbeul), Dakar

Tél. : +(221) 345 89 61

Mail : mdiamil@hotmail.fr

² Groupe de Recherches et de Réalisations pour le Développement

³ Groupe d'Appui à la Micro Entreprise (cf. p. 2)

M. Ridjali M'SAIDIE (Comores)
Entreprise de pêche semi-industrielle, Panda



Comme pour de nombreux pays d'émigration⁴, les membres de la diaspora comorienne assurent, pour partie, la survie des leurs en transférant une part de leur épargne. Après une longue crise, alors que la consolidation des nouvelles institutions semble en bonne voie, nombreux sont les migrants qui, dans un contexte encore difficile, préfèrent la création d'activités économiques au simple transfert d'argent. A travers son projet de pêche semi-industrielle, la démarche de Ridjali M'SAIDIE, reflète bien cette volonté de contribuer de manière constructive à l'amélioration des conditions de vie des proches au pays.

Ridjali a passé la majeure partie de son enfance aux Comores. C'est à l'âge de 13 ans qu'il arrive en France pour rejoindre son père, ouvrier dans l'Oise. « J'ai obtenu un CAP en Mécanique générale en 1984. J'ai ensuite travaillé 3 ans comme ouvrier sur une chaîne de montages de voitures. »

Cependant, Ridjali s'aperçoit que ce travail ne lui correspond pas. « Très rapidement, je me suis aperçu que ce n'était pas ma voie. Je ne m'y épanouissais pas du tout. ». Il réalise alors plusieurs formations qualifiantes pour travailler dans le spectacle. « Je suis devenu technicien son et lumière en me formant sur le tas. Aujourd'hui, j'ai le statut d'intermittent. »

Parallèlement à son parcours en France, Ridjali a toujours souhaité garder des liens avec son pays d'origine. Malheureusement, la situation sur place ne lui a pas toujours facilité les choses.

⁴ La France est le principal pays de destination des migrants comoriens. Alors que l'archipel compte environ 600 000 habitants, on en dénombre, selon le dernier recensement INSEE de 2002, près de 300 000 en France : 200 000 en métropole, près de 53 000 à Mayotte (originaires, dans leur grande majorité, de l'île d'Anjouan) et 40 000 à la Réunion.

« J'ai passé une dizaine d'années sans pouvoir rendre visite à ma famille restée aux Comores. C'est seulement récemment, depuis que la situation s'est stabilisée, que j'ai pu y retourner. »

En effet, le pays a été victime pendant de longues années, d'une grave crise institutionnelle. Celle-ci a entraîné une importante dégradation du tissu économique et social. De ce fait, la moitié de la population vit en dessous du seuil de pauvreté, une réalité à laquelle Ridjali n'a pu échapper au cours de ses derniers voyages :

« Quand je suis rentré, j'ai été confronté à la pauvreté. Je me suis trouvé dans l'obligation d'aider la famille, malgré mes maigres revenus. Ceux qui sont là-bas considèrent que l'on a les moyens. Mais c'est vrai qu'ils sont vraiment dans le besoin. Aujourd'hui, 20 à 30% de mes revenus partent aux Comores. J'ai aussi trois enfants en France et ce n'est pas évident à gérer. »

Le projet d'investir dans une entreprise de pêche semi-industrielle aux Comores est né des différents voyages et difficultés constatées sur place.

« Mon idée était de trouver un moyen d'aider la famille à se prendre en charge sans attendre de l'aide de l'extérieur. »

Alors que son village d'origine est situé dans une région côtière, Ridjali constate qu'il existe de grandes difficultés en matière d'approvisionnement en poisson. La méthode de pêche utilisée sur place est artisanale et, avec le tarissement de la ressource à proximité des côtes, les quantités de pêche sont très faibles. De ce fait, les habitants sont parfois obligés de se déplacer pour trouver du poisson, ce qui revient cher :

« Ma mère est obligée de payer 1 euro de transport pour acheter un kilo de poisson, qui coûte 3 euros. Par ailleurs, la rareté entraîne une fluctuation importante des prix. En étudiant la question, je me suis aperçu qu'un petit bateau motorisé pouvait être d'une grande aide. Il permettrait au pêcheurs d'aller puiser la ressource plus loin. »

L'idée se précise au fil des séjours. Ridjali prévoit d'investir dans un bateau motorisé avec une puissance suffisante pour aller en haute mer. Il est de plus en plus persuadé de l'intérêt de son projet.

« J'y pensais très souvent en rentrant aux Comores mais tout seul, je ne savais pas trop par où commencer. »

Le déclic sera sa rencontre en 2006 avec la Chambre de Commerce Franco-Comorienne (CCFC). Cette association, membre du réseau GAME, a été créée en 2001 à Marseille pour servir de pont économique entre la France et les Comores mais aussi pour

l'amélioration de la situation économique et sociale de la diaspora en France. Son activité principale est l'aide à la création d'entreprise. Elle dispose, depuis 2004, d'une antenne à Moroni.

« J'ai rencontré le président qui m'a demandé de lui envoyer une note explicative de mon projet. Après m'avoir proposé un entretien, il a décidé de m'accompagner dans la formalisation de mon projet, ce qui m'a grandement aidé. »

Pendant l'accompagnement, la CCFC propose à Ridjali de solliciter une bourse d'étude de faisabilité auprès du PMIE. La bourse lui sera accordée en juin 2006. Elle lui permet de réaliser un voyage d'étude au cours de l'été 2006. Il est appuyé par l'antenne de la CCFC à Moroni.

« L'étude m'a permis de m'assurer que mon idée était réaliste, compte tenu de la situation locale. J'ai pu rencontrer des syndicats de pêcheurs, des pêcheurs, des fabricants des bateaux en fibre de verre. Il y a de vrais besoins. J'ai aussi visité la seule vraie entreprise sur place qui possède deux bateaux. Enfin, j'ai pu me rendre compte des prix du marché, des filières de distribution et finaliser un plan de financement. »

Même s'il séjournait souvent au pays, l'opportunité d'une étude spécifique à son projet s'est révélée d'une importance capitale :

« C'est très important de faire l'étude car malheureusement, il y a beaucoup de personnes qui ont investi dans la pêche alors qu'ils ne disposaient pas de capacité de stockage. Cela a conduit, dans la plupart des cas, à la faillite. Personnellement, je pensais acheter un autre type d'embarcation et l'étude m'a permis de me rendre compte que c'était la voie de l'échec. Même si on se dit que l'on connaît bien le pays, ce n'est pas du tout pareil quand on y va pour réaliser une étude avec des professionnels. »

A la suite de ce voyage, le projet de Ridjali est bien avancé. Il prévoit d'acheter un bateau de type *Karthala 1* équipé de 2 moteurs de 40 CV.

« Cette embarcation, avec ses capacités de stockage et de conservation de poissons estimées à 1 tonne, peut rester 4 jours en mer. »

Le projet devrait permettre la création de 6 emplois. Par ailleurs, l'embarcation sera utile à l'ensemble de la communauté car elle permettra d'accompagner les pêcheurs en pirogue qui se sentiront plus en sécurité pour aller vers le large. Enfin, cette initiative aura un impact direct sur la préservation de l'écosystème marin des côtes grâce à la diminution des prises de poisson.

Malgré tout le potentiel de son initiative, Ridjali est aujourd'hui confronté à une difficulté de taille : l'obtention des financements. Même s'il dispose

d'un apport personnel de 4000 euros, le promoteur a du mal à réunir les 12000 euros nécessaires à l'investissement initial.

« Il est très difficile aujourd'hui de trouver des prêts au pays. J'ai rencontré plusieurs établissements financiers mais les taux sont excessifs. »

Aussi, il lance un appel à toute personne, investisseur qui serait intéressé par ce projet : *«...D'autres comoriens de la diaspora où même des personnes étrangères ayant envie d'investir aux Comores. »*

Par ailleurs, il est en négociation avec un organisme de garantie qui devrait lui faciliter l'accès au crédit auprès d'un organismes bancaire.

Contact :

Ridjali M'SAIDIE

Mail : ridjali2@yahoo.fr

FORMATION POUR FEMMES
CREATRICES D'ENTREPRISE
EN FRANCE ET EN AFRIQUE

L'IRFED vous propose 2 formations à la création d'entreprise de 242 heures qui vous permettront d'acquérir les notions indispensables au montage et à la réalisation de votre projet.

- Du **14 septembre au 31 octobre 2007** pour des femmes souhaitant créer une entreprise dans leur pays d'origine ou en lien avec leur pays d'origine
- Du **5 novembre au 21 décembre 2007** pour des femmes créatrices d'entreprise

Public concerné :

Femmes demandeuses d'emploi ayant un projet de création de petite entreprise ou d'activité indépendante. La formation s'adresse à des femmes de cultures, origines et nationalités différentes et se déroulera dans une perspective interculturelle.

Contact :

Institut International de Recherche et de Formation
Education Culture et Développement

IRFED Europe

49, rue de la Glacière

75 013 Paris

Tél : 01 43 31 98 90

Mail : irfed-europe@irfed-europe.org

Site : <http://www.irfed-europe.org>



IRFED EUROPE

FONDS « AFRIQUE » DE GARRIGUE :
PRISE DE PARTICIPATION
AU CAPITAL DE PME AFRICAINES

Une action concrète de solidarité entre Epargnants au Nord & Entrepreneurs africains

L'association Technologie pour le Développement (Tech Dev) est présente depuis 1994 dans plusieurs pays africains (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo Brazzaville, Sénégal et Togo). Tech Dev intervient avec ses partenaires locaux en appui technique et commercial auprès de chefs d'entreprise qui se sont lancés dans leur projet artisanal ou semi industriel.

Sa présence sur le terrain l'a conduit à faire le constat suivant : le développement des activités des entrepreneurs est systématiquement bloqué par l'insuffisance notoire de leurs fonds propres. En effet, les petites entreprises africaines sont la plupart du temps largement sous capitalisées.

Le micro crédit est trop « micro » et les banques commerciales souvent inaccessibles

Face à leurs besoins de financement, les entreprises doivent donc faire appel au crédit. Or, ces derniers dépassent largement les plafonds des Institutions de Micro Finance. Par ailleurs, les taux d'intérêt (jusqu'à 24 % par an) et les durées de remboursement (en général inférieures à 12 mois) ne sont pas adaptés à de l'investissement ou du besoin en fonds de roulement « structurel ».

A l'autre bout de l'échelle, les banques commerciales ne prêtent pas à la petite entreprise : le risque est trop élevé et il nécessite un suivi de proximité pour lequel les banques ne sont pas outillées. Lorsque l'entreprise arrive à accéder au crédit bancaire, celui-ci est très cher, de l'ordre de 13 à 15 % l'an.

Tech Dev et Garrigue font le pari du capital développement sur le continent africain

La coopérative Garrigue pratique ce métier en France depuis plus de vingt ans dans le secteur de l'économie sociale et solidaire (www.garrigue.net). En partenariat avec Tech Dev, Garrigue crée en 2005 un nouveau « compartiment » au sein de son Fonds d'Investissement : le « Fonds Afrique ».

Ce Fonds vient renforcer les fonds propres des petites entreprises par une prise de participation (toujours minoritaire) au capital et un apport en compte courant d'associé, prêté à un taux faible (7 %). Les modalités de remboursement sont adaptées à la situation financière des entreprises (période de franchise de 9 mois et plus, durée du remboursement de 24 mois et plus).

L'objectif de Garrigue est de revendre sa participation au capital après cinq ans aux côtés du chef d'entreprise. Garrigue est l'opérateur financier du dispositif qui fonctionne pour l'Afrique, avec les

mêmes règles de gestion et avec les mêmes avantages fiscaux pour les souscripteurs en France. Tech Dev est, avec ses partenaires locaux, l'opérateur technique du fonds.

Une action concrète de solidarité qui rapproche Epargnants au Nord et Entrepreneurs au Sud

Si vous recherchez un placement éthique et solidaire avec les « petits » entrepreneurs africains, sans attendre de plus values significatives, vous pouvez confier une partie de votre épargne à Garrigue en faisant l'acquisition de parts sociales. La valeur de la part, constante depuis plusieurs années, est de 77 € (cf. site www.tech-dev.org pour plus d'information et pour souscrire). Un intérêt immédiat : le souscripteur peut déduire 25% de sa souscription de ses impôts sur le revenu, sous réserve de conserver ses parts au moins cinq ans.

L'épargne collectée a déjà permis de réaliser trois investissements : dans l'entreprise « Savon plus » au Congo-Brazzaville en décembre 2005, dans une petite savonnerie (à base de karité) pour l'hôtellerie au Burkina-Faso en avril 2007, dans une coopérative de femmes productrices de beurre de karité au Burkina en mai 2007.

Tech dev a besoin de nouveaux souscripteurs pour répondre aux demandes qui lui parviennent.



Les projets des migrants entrepreneurs sont concernés

Garrigue peut désormais répondre à des demandes de financement pour des projets portés par les résidents africains en France pour leurs projets en Afrique (Fonds Afrique) comme en France (les autres « compartiments » du Fonds d'Investissement de Garrigue). Concernant les projets en Afrique, les entreprises doivent avoir au moins une année d'activité prouvée pour être éligibles.

Contact :

Hubert de BEAUMONT
Technologie pour le Développement (Tech Dev)
130 rue des Poissonniers
75 018 Paris
Tel : 08 71 75 12 73
Courriel : tech-dev@tech-dev.org
Site : www.tech-dev.org

Minga est une association qui soutient le développement d'un commerce équitable. **L'association regroupe plus de 100 structures** (associations et entreprises) défendant **une même approche de l'équité commerciale** comprise comme :

- une notion universelle s'appliquant aussi bien aux échanges locaux qu'internationaux ;
- une exigence économique et sociale s'appliquant à tous les acteurs d'une filière;
- une démarche évolutive et de progrès basée sur la transparence.

Depuis septembre 2006, l'association a créé un centre de ressources au service de tous les citoyens qui se préoccupent de l'équité dans le commerce. Il s'agit d'un espace d'information et de conseil pour répondre à l'intérêt des consommateurs, des collectivités, des entreprises et des citoyens pour une exigence d'équité dans les transactions marchandes.

Cet espace propose aussi un **accueil et un accompagnement des porteurs de projets et des entreprises désireux de s'engager dans une démarche d'équité commerciale**. L'année dernière, une vingtaine de projets de tous secteurs (tourisme, textile, restauration, évènementiel...) et de tous types d'activités (importateur, grossiste, détaillant, prestataire de service) ont été accompagnés.

En octobre 2007, dans le cadre du salon Exquitexpo (du 26 au 29 octobre), le centre de ressources organisera un concours de la création d'entreprise où les meilleurs projets seront récompensés.

Contact :

Elie PREVERAL
MINGA

1 quai du square
93200 Saint-Denis
Tél : 01 48 09 92 53

Mail : centrederessources@minga.net

Site : <http://www.minga.net>

Créé en mai 2006, le site *Co-Développement.Org*, est une initiative indépendante, qui se veut un espace d'information ouvert aux contributions extérieures.

Le co-développement traduit le rapport qu'entretiennent les migrants avec leur pays d'origine. Il exprime le lien créé entre différentes cultures, l'apport d'histoires personnelles et le croisement d'expériences dans une optique de concrétisation de projets, qu'ils soient économiques, sociaux ou culturels. Le co-développement vise à reconnaître et à encourager les initiatives individuelles ou collectives portées par les migrants en lien avec leur pays d'origine.

Le site Co-Développement.Org invite les internautes à participer collectivement à la construction d'un lien entre le grand public et les structures spécialisées. Des articles sont publiés régulièrement en fonction de l'actualité et des contributions. Ils sont accessibles par ordre chronologique et classés par rubriques (**dossiers, évènements, coopération internationale, entrepreneuriat, mobilité de compétences, publications, rapports, transferts financiers, boîte à outils, appels à projets**). Il est possible de s'abonner (gratuitement) pour recevoir la lettre d'information et ainsi se tenir au courant des actualités.

Par ailleurs, la rubrique « **portail du co-développement** » propose des liens utiles vers les sites internet de différents organismes susceptibles d'accompagner les migrants porteurs de projets dans leurs démarches.

Contact :

Cyril DUCHAMP

Mail : cyril.duchamp@co-developpement.org

Site : <http://www.co-developpement.org>