



# LE **Game**

Groupe d'appui à la micro-entreprise

**Un réseau** au service  
des migrants africains  
créateurs d'entreprises

## Des migrants de plus en plus nombreux sollicitent le Game

Depuis sa création, le Game a été sollicité par environ 6 000 migrants et plus de 100 bourses ont été attribuées ; ces dernières années, environ 1000 migrants contactent le réseau par an, environ 300 bénéficient d'un accompagnement individuel. Ils sont, d'année en année, plus nombreux.

## Le Game, 10 années au service des migrants et du développement

Le Groupe d'Appui à la Micro-Entreprise (Game) regroupe en France des structures intervenant dans l'appui aux initiatives économiques des migrants. Sa démarche part du constat suivant : **les migrants sont de véritables acteurs économiques** mais leurs initiatives individuelles en direction de leur pays d'origine sont peu soutenues par le circuit « classique » d'aide à la création d'entreprises en France.

Les membres du Game encouragent l'émergence et la réalisation de projets économiques portés par des migrants dans leurs pays d'origine ou en lien avec celui-ci. Leur objectif est de **contribuer ainsi à la création de revenus** et à l'amélioration des conditions de vie des populations là-bas et de leur diaspora ici.

Lors de sa création en 1998, le réseau était surtout composé d'associations intervenant dans le domaine de la solidarité internationale et de l'appui aux associations de migrants. Il a ensuite intégré des structures spécialisées dans l'aide à la création d'entreprises. La mutualisation de leurs compétences et la réflexion menée au sein du réseau, avec le soutien du Programme Migrations Initiatives Economiques (PMIE, cf. p. 8), ont permis à ces structures d'acquérir **une expertise avérée en matière d'accompagnement des porteurs de projets**.

Fort de son expérience, le Game souhaite développer son réseau d'offres d'information et d'accompagnement de proximité des porteurs de projet migrants, notamment dans certaines régions françaises et pays d'Afrique. Il travaille également à la mise en œuvre de partenariats avec des organismes ou des clubs d'investisseurs en France et au Sud intéressés pour soutenir financièrement des projets.

## Devenir chef d'entreprise, ça s'apprend

La création d'une entreprise est un processus complexe qui requiert un ensemble d'informations, de connaissances et d'appuis très divers pour bien maîtriser l'environnement socio-économique du projet.

Les migrants créateurs d'entreprises, installés en France depuis plus ou moins longtemps, souhaitent se réinsérer dans leur pays d'origine en créant leur activité, ou soutenir l'activité de proches qui y sont restés.

Certains prérequis sont indispensables :

- maîtriser les différentes étapes nécessaires à la création, les principes d'organisation et de gestion d'une entreprise ;
- connaître les fonctions de chef d'entreprise ;
- savoir mobiliser les dispositifs d'aide à la création d'entreprises (ici et là-bas, et adaptés aux migrants) ;
- présenter son projet de manière convaincante à des partenaires potentiels ;
- réaliser une étude de faisabilité ;
- tenir compte des pratiques et exigences des organismes financiers et des administrations nationales ;
- être conscient qu'il faut assurer la viabilité de sa future activité.

Le Game s'attache à ce que le migrant s'approprie son projet et gagne en autonomie.



## L'étude de faisabilité est une démarche essentielle

L'analyse de marché permet au porteur de projet de recueillir les informations indispensables à son activité et de prendre conscience des réalités du terrain. Grâce à l'étude de faisabilité, l'entrepreneur vérifie s'il est capable de mener à bien son projet à long terme et de se confronter aux pratiques économiques locales.

## Les structures d'accueil du Game

Africum Vitae – Marseille

CEFODE Coopération et formation au développement – Strasbourg

Chambre de commerce franco-comorienne – Marseille

FAFRAD-Économique Fédération des associations franco-africaines de développement – Paris

GRDR Groupe recherche et de réalisations pour le développement rural – Montreuil

IEM Initiatives économiques des migrants – Paris

IFAID-Aquitaine Institut de formation et d'appui aux initiatives de développement – Bordeaux

IRFED Europe Institut international de recherche et de formation, éducation, cultures, développement – Paris

### Membres associés à la réflexion

ADIE Association pour le droit à l'initiative économique – Paris et Seine Saint-Denis

ANAEM Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations

Batik International

CCFD Comité catholique contre la faim et pour le développement

Entr'Apprendre

Migrations et développement

Œuvres hospitalières françaises de l'Ordre de Malte

SSB Salle Saint-Bruno – Paris 18<sup>e</sup>

- Le réseau est ouvert à l'adhésion de nouveaux membres. La liste actualisée figure sur le site du PMIE :
- [www.pseau.org/pmie](http://www.pseau.org/pmie)



## Les aides et les outils proposés par le Game

**Des structures du Game ont développé un service d'accompagnement à la création d'entreprises.**

**Ce service comprend :**

- un appui-conseil individualisé au montage technique, juridique et financier ;
- des formations collectives reposant sur une pédagogie adaptée au public, basée sur des cas concrets et des témoignages qui favorisent l'échange entre les participants ;
- le suivi du projet par des partenaires locaux experts de la création d'entreprises dans plus de 10 pays d'Afrique (cf. page 8) ;
- une mise en contact avec un large réseau de partenaires techniques et financiers, et d'anciens créateurs ici et au Sud.

**Le réseau a développé des outils spécifiques :**

- des guides proposant des conseils et de nombreux contacts, dont le guide pratique « *Se réinstaller et entreprendre au pays* » ;
- des bourses attribuées à des créateurs sélectionnés par un jury de professionnels, pour réaliser une étude de faisabilité dans leur pays avec l'appui d'un partenaire local ;
- des témoignages d'anciens créateurs, dont la vidéo « *Entreprendre en Afrique : parcours de migrants* ».

## Un appui adapté au contexte de la migration et des réalités africaines

### Prendre en compte l'histoire de chacun

Les parcours migratoires, les situations socioprofessionnelles, administratives et familiales des porteurs de projets sont très variés. L'entourage joue un rôle essentiel : il doit accepter que l'argent reçu jusqu'ici régulièrement laisse la place à un projet de réinstallation et de création d'entreprise.



Pour un migrant, monter une entreprise en relation avec son pays implique des choix radicaux sur les plans personnel et professionnel, des positionnements forts vis-à-vis de son environnement familial et communautaire. De surcroît, la création d'entreprise est pour beaucoup « un rêve » de retour, un espoir de réussite – individuelle et au service de leur communauté d'origine – pas toujours compatible avec les incertitudes liées aux aléas et évolutions de l'environnement socio-économique, là-bas ou ici.

L'accompagnement doit prendre en compte la construction progressive, rarement linéaire, du projet de chacun. Dans la plupart des cas, les démarches pour parvenir à créer une entreprise nécessitent en moyenne deux à trois années.

La première phase de l'accompagnement vise à mettre les migrants face aux conditions de faisabilité de leur projet, tout en maintenant leur motivation et leur confiance en eux. Elle leur permet de mener une réflexion approfondie sur leurs motivations d'entreprendre, les acquis qu'ils peuvent valoriser, leurs réels savoir-faire et leur situation personnelle. Cette première étape ne se réalise que dans un climat de confiance, de proximité et de disponibilité, que le Game est capable d'offrir.

Les conseils apportés prennent également en compte les spécificités du contexte de la création d'entreprises en Afrique : difficulté d'accès au crédit bancaire, pratiques informelles dominantes, faible solvabilité de nombreux consommateurs, manque d'infrastructures dans certaines régions...

Sur ces bases, le porteur de projet choisit de poursuivre son projet initial, de le réorienter ou d'entreprendre une recherche active d'emploi.



## Un public et des projets variés

Les migrants accueillis par le Game sont originaires d'une quinzaine de pays africains (Afrique de l'Ouest, du Centre et de l'Océan Indien) et du Maghreb. Certains sont en activité, d'autres pas. Les femmes représentent environ un tiers du public.

A ses débuts, le réseau appuyait essentiellement des migrants issus de zones rurales, peu scolarisés, porteurs de projets impliquant une main-d'œuvre familiale dans leur région d'origine et concernant les domaines agricoles, commerciaux ou de transformation agroalimentaire.

Aujourd'hui, la majorité des migrants qui contactent le Game sont des personnes qui, après plusieurs années d'exercice professionnel en France, souhaitent investir leur épargne et leurs compétences dans des projets en milieu urbain. Ceux-ci créent de un à une dizaine d'emplois. Les secteurs d'activité sont variés : commerce, transport, services informatiques, restauration, artisanat... Certains requièrent des savoir-faire pointus (laboratoire pétrochimique, cabinet d'otique...) ou créateurs de plus d'emplois (secteur semi-industriel). D'autres concernent le tourisme éthique et le commerce équitable.

De plus en plus d'étudiants étrangers en fin de cursus universitaire sollicitent aussi le réseau.

Les budgets d'investissement sont généralement compris entre 10 000 et 30 000 €. Ils peuvent atteindre 100 000 €. Rares sont les migrants disposant de capitaux propres importants.



### Des stratégies individuelles différenciées

Certains porteurs de projets disposent de temps pour préparer leur projet, d'autres sont dans l'urgence de retourner dans leur pays d'origine. Environ un quart du public du Game commence par investir à distance, dans l'objectif à plus ou moins long terme de se réinstaller définitivement au pays. Enfin, d'autres choisissent de créer une entreprise ici, en lien avec là-bas.



## Des histoires de projets

### Une société de production documentaire au Togo

Arrivé en France à l'âge de 23 ans, B.C. a suivi des études universitaires puis il a coproduit et réalisé au Togo un documentaire (*L'Europe : rêve et désillusions*). Enthousiasmé par son expérience, B.C. suit alors des cours d'assistant de production en vue de créer une société audiovisuelle dans son pays. L'étude de faisabilité, réalisée avec un partenaire local du Game, lui permet de vérifier les besoins importants dans ce domaine. Il décide de mutualiser les moyens techniques et financiers. Il a aujourd'hui créé sa société et travaille à sa première émission.



### Une exploitation agropastorale au Burkina

Burkinabé, P. M. ne parvient pas à s'insérer professionnellement en France tandis qu'un projet lui tient particulièrement à cœur : créer une exploitation agropastorale dans sa région d'origine. Lors d'un séjour au Burkina, il s'informe sur un programme national d'appui à l'agro-business et envisage de monter son projet avec un proche, professionnel du domaine. De retour à Marseille, il contacte le Game, qui l'aide à mieux définir son rôle dans l'exploitation et à effectuer une étude de faisabilité approfondie. M. P. cherche aujourd'hui à compléter ses fonds propres.

### Du bio-combustible pour le Sénégal

N. D. est ingénieur en industrie agroalimentaire à Bordeaux. Après quelques années d'exercice professionnel en France, elle souhaite transférer ses compétences dans son pays : le Sénégal. Elle porte un projet ambitieux et novateur : initier la production d'un bio-combustible, le *miscanthus*. Elle contacte des professionnels du secteur en France et l'étude qu'elle réalise sur le terrain, avec le partenaire local du Game, lui ouvre les portes des institutions et acteurs sénégalais en matière d'énergies renouvelables, qui valident sa démarche. Elle a aujourd'hui intégré l'incubateur d'entreprises de l'Onudi\*, partenaire du Game.

\* Organisation des Nations unies pour le développement industriel

### Un garage moderne au Cameroun

Originaire du Cameroun, P.A. est arrivé en France dans les années 80 pour y poursuivre un doctorat en sociologie. Puis il travaille en France mais souhaite soutenir des activités dans son pays. Il décide d'investir dans la modernisation et le développement de l'atelier de réparation automobile de son neveu mécanicien à Douala. Entre 2004 et 2005, il se rend à plusieurs reprises au Cameroun pour définir une stratégie de formalisation et de stabilisation de l'activité, en proposant des services de tôlerie, mécanique et peinture à des prix accessibles. Puis il rencontre un membre du Game qui l'aide dans le montage du projet et le met en relation avec le partenaire local. Celui-ci appuie la mise en œuvre et le suivi du démarrage du nouveau garage. Aujourd'hui le neveu de P.A., gérant, emploie quatre salariés et deux apprentis, fait un chiffre d'affaire stable et gagne en notoriété.

# Les partenaires du réseau

## Les partenaires africains

Les membres du Game travaillent en partenariat avec un réseau d'opérateurs spécialisés sur la création d'entreprise dans de nombreux pays d'Afrique (cf. encadré). Ces opérateurs, qui ont développé une expertise dans l'appui aux migrants, fournissent des informations sur les contextes juridiques et économiques de leur pays et complètent l'accompagnement individuel des créateurs aux différents stades de leur parcours : étude de faisabilité, démarche de création, recherche de financements... Ils peuvent également assurer un suivi post-crédation.

## Le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE)

Les membres du Game bénéficient du soutien du PMIE, mis en œuvre par l'association pS-Eau (programme Solidarité Eau). Centre de ressources, le PMIE vise à favoriser les conditions de réussite des projets : il renforce les capacités des acteurs du réseau (échanges de pratiques, rencontres avec les opérateurs du Sud) ; il participe à l'élaboration d'outils communs (guides pratiques, témoignages, bases de données) et à la mise en œuvre du dispositif des bourses ; il diffuse de l'information sur la thématique (bulletins, site Internet avec de nombreux documents à télécharger) ; il réalise une veille active pour identifier et mobiliser un réseau d'experts et d'opérateurs ; il incite au développement d'outils financiers adaptés.

## Les partenaires africains par pays en 2008

- au Bénin : cabinet CESAM
- au Burkina-Faso : ICD-Burkina
- au Cameroun : CCEY-CA
- aux Comores : CCFC
- au Congo-Brazzaville : Forum des jeunes entreprises du Congo
- en Côte d'Ivoire : cabinet FORSCOT
- en Guinée-Conakry : 3AE
- à Madagascar : CITE
- au Mali : CIDS
- au Sénégal : Cadres Sans Frontières Afrique (CSFA)
- en RDC : Entreprendre CEDITA
- au Togo : Cabinet BCGO

## PMIE

c/o pS-Eau  
32, rue Le Peletier  
75009 Paris  
T. 01 53 34 91 28 - 27  
email : [pmie@pseau.org](mailto:pmie@pseau.org)  
site : [www.pseau.org/pmie](http://www.pseau.org/pmie)

## Membre du Game dans votre région

Cette plaquette a été éditée dans le cadre du PMIE avec le soutien du MIINDS

