

NOTE DE SYNTHÈSE DU SEMINAIRE

Daniel NEU

1. Mieux décrire la diversité pour mieux la prendre en compte

La richesse de séminaire tient sans doute à la diversité des expériences auxquelles chaque intervenant, migrants entrepreneurs ou « accompagnateurs », se réfère. Mais cette diversité est rarement analysée en tant que telle, rarement explicitée. Dès lors les échanges et les réflexions perdent parfois de leur clarté, car, derrière des termes trop génériques, on perd de vue le contexte spécifique dont il est question.

La diversité des acteurs et de leurs initiatives

La diversité que l'on entend est d'abord celles des acteurs, et tout d'abord celles des entrepreneurs migrants et de leur situation initiale.

Les uns sont déjà dans une posture de véritables « chefs d'entreprises ⁽¹⁾ », déjà dotés de références, de projets et de capitaux. Ils sont dans des démarches de création ou démultiplication de PME, qui ont, ou qui prendront, leur place dans le tissu de l'économie formelle de leur pays d'origine.

D'autres sont des entrepreneurs dans l'âme, qui développent déjà des projets charpentés autour de compétences fortes acquises au cours de leurs parcours professionnels ou d'itinéraires de formation construits de longues dates. Ils s'apprentent à construire des petites entreprises familiales, susceptibles d'être financées par le secteur bancaire « classique ».

D'autres tentent d'initier des projets qui ne sont pas encore bien dessinés et ne bénéficient pas des mêmes acquis. Ils sont motivés par un désir de solidarité avec leur famille et leur région d'origine, et/ou, cultivent une perspective de retour, parfois encore floue, mais dictée par leur choix, sans la contrainte d'événements extérieurs.

D'autres enfin sont en situation difficile dans notre pays. Les uns espèrent s'en sortir en y créant une « petite entreprise », les autres, plus nombreux, espèrent réussir à brèves échéances un projet de retour construit sur la création d'un projet « d'activité génératrice de revenu » dans le secteur « informel » de leur pays d'origine.

Les situations réelles se situent bien sûr entre ces quatre types de situations décrites de façon un peu caricaturale. Elles se traduisent par une grande diversité de « projets » et de situations personnelles, que la distinction entre projet de retour ou projet d'investissement à distance ne traduit que très imparfaitement. Elles ne renvoient pas toutes avec le même degré aux spécificités de la migration. Cette spécificité, objet de ce séminaire, ne doit pas complètement occulter les problématiques plus générales qui pèsent sur les initiatives économiques des migrants, celles de la création d'activités économiques dans les pays en développement et dans le nôtre, celle de la pauvreté et de l'exclusion en France et celle de l'accès à la citoyenneté des migrants également dans notre pays.

Diversité des opérateurs d'appui

Logiquement, la diversité « des opérateurs d'appui », les structures qui ont pour vocations d'accompagner ces « entrepreneurs migrants » traduit celles des personnes et des projets qu'ils accompagnent. Les uns, les « accompagnateurs Sud », sont installés dans les pays d'origine. Ce sont soit des « généralistes » de l'appui à la création d'activités économiques, plus tournés vers l'appui au secteur formel, ou au secteur informel. Les autres sont plus historiquement liés aux « grands programmes » d'aide au retour, développés par la coopération française. Les « accompagnateurs Nord » sont également issus de « métiers différents », l'appui à la création d'entreprise en France,

¹ Au masculin ou au féminin

l'appui dans notre pays aux publics en difficultés, l'accompagnement des migrants « acteurs du développement », ou encore des Ong « généralistes » dont la vocation est ou « opérationnelle » ou « financière ».

Cette diversité est une richesse, car elle associe des compétences et des sensibilités complémentaires, toutes indispensables à l'accompagnement des migrants porteurs d'initiatives économiques. Cette diversité est aussi une donnée incontournable de leur action collective. Elle en est aussi une contrainte, qui implique les efforts de mise en réseau, et d'outils communs que concrétisent le programme PMIE, une structure collective comme le GAME... et l'organisation de ce séminaire. Elle devrait rester un élément structurant des suites données à la phase actuelle du PMIE.

Diversité des contextes et des dispositifs

Enfin, la diversité des situations et des points de vue qui se sont exprimées au cours de ce séminaire tient aussi à celle des contextes nationaux et des dispositifs d'accompagnement dans lesquels s'insèrent les expériences dont il a été rendu compte.

Les interventions des porteurs de projets comme celles de leurs « accompagnateurs » laissent entendre l'hétérogénéité des contextes de leur pays. Cette hétérogénéité concerne notamment le potentiel et le tissu économique, la qualité des services d'appui financier et non financier aux entreprises, l'environnement institutionnel, autant d'éléments déterminants pour les projets des uns comme pour l'activité des autres. Ces différences de contexte et leurs conséquences pour les initiatives des migrants et leur accompagnement mériteraient peut-être d'être mieux formalisés pour mieux en tenir compte dans la conception des dispositifs d'appui et la conduite de leurs évolutions. En effet ces derniers, du moins les dispositifs publics français, ont historiquement été initiés plus à partir de préoccupations liées aux politiques migratoires qu'en fonction d'objectifs de développement économique au Sud. Cette particularité explique probablement qu'ils apparaissent mieux articulés sur le double espace « Nord Sud » et moins bien insérés au sein d'initiatives locales d'actions économiques que d'autres. Bien qu'ils aient évolué depuis, leur ciblage initial exclusif sur les pays de forte immigration (Mali, Sénégal) et leur proximité d'alors avec la gestion des immigrés en situation irrégulière restent l'objet de controverse à écouter certains participants du séminaire. La question posée est notamment celle de leur élargissement à d'autres pays.

2. Un moment fort de capitalisation sur l'accompagnement des initiatives économiques des migrants

Conformément à ses ambitions, le séminaire a constitué un temps fort de capitalisation sur l'accompagnement des initiatives économiques des migrants. Les « spécialistes » de la question souhaiteraient sans doute une capitalisation plus poussée, élargie à un champ d'expérience plus vaste, donc plus européen et moins exclusivement francophone. Ils apprécieraient sans doute qu'une telle capitalisation soit aussi confrontée aux études qui portent sur les initiatives spontanées des migrants et des diasporas qui investissent et créent des activités sur des modes plus auto-organisés... Ca pourrait être pour un prochain séminaire. Celui-ci a déjà permis aux béotiens de retenir trois domaines d'enseignements :

La dimension Nord Sud de cet accompagnement

La nécessité d'un accompagnement au Nord et au Sud pour des projets conduits par des migrants qui résident en Europe et qui comptent investir dans leur pays d'origine apparaît comme une des conclusions fortes de ce séminaire. Un de ces trois ateliers a été consacré à ce thème. Ce double

accompagnement apparaît comme indispensable à la plupart des participants (il n'exonère cependant pas le porteur de projet des allers-retours préparatoires, eux aussi souvent considérés comme indispensables. Il permet au contraire de les optimiser).

Mais si son principe fait l'unanimité, chacun souligne les difficultés rencontrées pour le concrétiser. La réalité actuelle des dispositifs, même des plus intégrés, tel que ceux mis en place sous l'égide de la coopération française, montre que cette connexion entre opérateurs du Sud et du Nord ne se réalise pas spontanément. Ces difficultés mériteraient d'être mieux analysées pour être mieux surmontées. Travailler de concert à distance nécessite une connaissance et une confiance réciproques préalables. Cette forme de coopération est facilitée par un langage et des pratiques professionnelles communes. La question du financement de ce double appui est probablement centrale... Ce thème mériterait peut-être une réflexion post séminaire.

Idéalement, cette connexion Nord Sud, devrait intervenir le plus tôt possible, dès que le futur promoteur installé au Nord s'engage réellement dans une démarche de projet. A ce stade, l'accompagnateur Sud est bien utile pour éviter que cette démarche ne s'engage sur des fausses pistes, vers un marché déjà ou bientôt saturé, vers une activité techniquement trop contrainte. Elle devrait se gérer dans la durée, la préparation d'un projet de création d'entreprise ou d'activité économique est une longue marche ponctuée d'étapes qui nécessite de nombreuses démarches au Sud.

Quelques bonnes pratiques

Au cours de ce séminaire, un dialogue fertile s'est établi ou s'est *poursuivi* entre porteurs de projets et entre accompagnateurs et au sein de ces deux catégories de participants. Ce dialogue a permis de mettre en évidence quelques « bonnes pratiques » qui méritent peut-être d'être soulignées (certaines sont d'ailleurs déjà largement répandues dans le cadre des dispositifs financés par les pouvoirs publics ou les ONG (la contractualisation)).

- La contractualisation : Les porteurs de projets qui se lancent dans cette aventure sans bagages préalables se sentent parfois en situation d'infériorité vis-à-vis des structures qui les accompagnent. Certains témoignages illustrent parfois cruellement ce rapport inégal. Il s'agit bien d'une prestation d'accompagnement, et non d'un service à tout faire à la place de l'autre, soulignent, par contre, les structures d'appui. Dès lors il importe que les rôles et les devoirs de chacun soit bien clairs dès le départ de cette relation. Cette nécessité est encore plus impérieuse quand « l'accompagnateur » assume également un rôle d'intermédiaire financier entre un bailleur et un promoteur.
- Le langage de vérité : Un projet de retour et/ou, de créations d'entreprises semblent parfois aussi pouvoir devenir un rêve qui aide à vivre un présent difficile ou insatisfaisant. On peut regretter les difficultés que les migrants promoteurs rencontrent pour avoir accès aux financements indispensables à leurs projets. Mais on ne peut leur laisser croire que ces difficultés vont s'estomper comme par magie, et qu'il est possible de monter une entreprise d'envergure sans fonds propres. Les accompagnateurs doivent un langage de vérité à leurs interlocuteurs, même si ce langage n'est pas toujours agréable à tenir parce qu'il est difficile à entendre, même si ce langage peut faire « perdre des clients ».
- La médiation avec l'environnement familial : Au cours du séminaire, de nombreux témoignages ont souligné la dimension familiale des projets de création d'activités économiques par les migrants. Ils ont ainsi rappelé une réalité connue de tous ceux qui s'intéressent de près ou de loin à cette question. Les opérateurs du Sud présents, illustrations à l'appui, ont montré l'importance de leur rôle vis-à-vis des membres de la famille des promoteurs toujours installés

au pays. C'est un rôle d'information et d'explication : Les migrants ne sont pas Crésus et leurs projets ne sont pas des mines d'or. Ces projets sont aussi synonyme de contraintes que la famille doit comprendre. Leur rôle peut également être un rôle de conseil et d'appui quand certains membres de cette famille sont des relais actifs du projet du promoteur.

- La souplesse, la durée et la disponibilité : Là encore les témoignages le soulignent : la préparation, la création puis la consolidation d'un projet d'entreprise ou d'activités économiques est en général un processus long qui s'étale sur de nombreuses années. C'est souvent un processus chaotique, succession de temps forts et d'attentes ; fréquemment mal prévisible parce que contraint par de nombreux imprévus de toutes natures, difficultés ou opportunités. L'accompagnement devrait donc pouvoir se gérer dans la durée. Ils demandent souplesse, disponibilité et réactivité... Autant de qualités difficiles à réunir, et encore plus à « commercialiser » et à faire financer.
- Le travail avec les associations de promoteurs : Enfin, les débats du séminaire ont mis en évidence le rôle positif que pouvaient jouer les associations de migrants promoteurs, au Sud comme au Nord. Ce constat est une invitation aux organismes d'accompagnement pour qu'ils contribuent à la structuration de ces associations et les associent dans leur travail. Certains d'entre eux n'ont d'ailleurs pas attendu le séminaire pour intervenir dans ce sens.

3. Améliorer la qualité des services offerts par les structures d'accompagnement

L'accompagnement des migrants porteurs d'initiatives économiques a donc été au cœur des débats de ce séminaire. Les échanges sur ce sujet invitent à aller au-delà de l'identification des bonnes pratiques. (La liste ci-dessus n'est évidemment pas exhaustive). Ils incitent aussi à s'interroger sur les conditions qui permettraient d'améliorer la qualité des services offerts par les structures d'accompagnement. Trois thèmes ressortent sur ce sujet, le financement de l'accompagnement, l'appréciation de la qualité de celui-ci, et la mise en réseau des structures d'accompagnement. Ce dernier thème, identifié de longue date a fait l'objet d'un atelier spécifique.

Le financement de l'accompagnement

Les projets des migrants créateurs d'activité économique sont en général des projets de taille modeste. Le coût de leur accompagnement reste inévitablement élevé au regard des sommes directement investies pour les réaliser ⁽²⁾. Il est donc illusoire de penser que leurs promoteurs pourraient financer seul cet accompagnement, qui, dès lors, dépend de financement tiers.

L'évolution de ces financements tiers est donc une des préoccupations majeures des organismes d'accompagnement et des organisations attachées au développement de cette dynamique « migration et initiative économique ».

Cette évolution suscite des interrogations générales qui s'adressent pour l'essentiel aux pouvoirs publics : Quelles perspectives pour les dispositifs actuels ? Comment prendre en compte les demandes qui émanent de migrants originaires des pays exclus de ces dispositifs ? ... L'ambassadeur au codéveloppement, Monsieur CONNAN, a apporté un certain nombre de réponses à ces questions.

Mais les débats ont aussi permis d'identifier des sujets plus précis.

- Actuellement, le plus souvent, seules les phases les plus « intensives » de cet accompagnement sont financées, approximativement des études de faisabilité à la période de lancement de

² Cette remarque ne préjuge pas du rapport entre le coût de cet appui et l'impact des projets... rapport qui constitue une autre question.

l'activité. Or celles-ci sont précédées d'étapes incontournables. Il faut accueillir, informer et conseiller un grand nombre de personnes « intéressées » pour accompagner au final un groupe plus restreint de promoteurs qui « passent à l'action ». Ces derniers n'identifient pas immédiatement le « projet » dans lequel ils s'investiront au final... Le financement de ces phases en amont semble inégalement assuré.

- Le besoin de conseils des néo-entrepreneurs (et leur difficulté à les autofinancer) ne s'arrête pas à échéances fixes. Les accompagnateurs qui interviennent au Mali au sein du dispositif PDLM regrettent que leurs services ne soient financés que pour une période de douze mois et plus au-delà. (Le modèle mis en place par l'Ong belge OICV est plus souple. Les accompagnateurs sont financés pour un nombre de jours d'appui moyens par promoteurs. Ils peuvent mobiliser ce « droit de tirage » sur une période plus longue, en fonction des besoins de leurs « clients »). Les modalités de financement de l'appui doivent être compatibles avec la souplesse nécessaire à l'efficacité de ce dernier.
- Au-delà du financement de l'appui direct aux promoteurs, les structures d'appui soulignent l'importance des investissements en matières grises qui leur permettent de gagner en efficacité et en notoriété, et qu'ils n'ont guère les moyens de financer sur fonds propres : productions de documents de références⁽³⁾, enrichissement de bases de données communes, études filières. ...

Soucieux de leur avenir et de la continuité de leurs actions, les structures d'appui s'inquiètent de l'évolution des outils financiers qui leur sont accessibles ainsi que pour les migrants entrepreneurs. Elles n'en oublient pas pour autant le principe de réalité et s'interrogent aussi sur l'efficacité de leurs services, les facteurs qui la déterminent, et les façons de la mesurer. Cette question n'a été qu'effleurée. Elle mériterait peut-être quelques approfondissements.

L'appréciation de la qualité de l'accompagnement

Ces remarques sur l'efficacité s'insèrent dans une réflexion plus vaste qui porte sur l'appréciation de la qualité de l'accompagnement. Cette réflexion est, sans doute, aujourd'hui, encore inégalement partagée. Mais elle a déjà été amorcée lors de l'élaboration d'une charte commune à plusieurs accompagnateurs Nord et certains accompagnateurs pressentent la nécessité de la poursuivre plus avant :

- Leur crédibilité vis-à-vis de leurs bailleurs dépend, en partie, de leur capacité à démontrer la qualité de leurs services.
- Ils ont besoin d'une référence « qualité » commune pour améliorer leur dialogue avec les promoteurs qu'elles accompagnent.
- Cette référence commune est indispensable à la cohésion de leur nouvelle profession, et probablement à leur travail en réseau.

En même temps, l'appréciation de la qualité de leurs services (l'accompagnement de porteurs d'initiatives économiques) pose de nombreuses questions.

Elle se heurte à plusieurs difficultés :

- La diversité des promoteurs et des projets a été rappelée ci-dessus, de même que la dépendance de ces derniers vis-à-vis de leur environnement.
- Cet accompagnement se déroule en plusieurs phases successives, qui fonctionnent sur des registres très différents (du « 1^{er} accueil » à l'accompagnement de « l'installation »). Elles

³ (« Se réinstaller et entreprendre au Pays » produit par le pS-Eau/GAME en 1999, « Guide pratique pour entreprendre à Kinshasa dans sept secteurs d'activités » rédigé par le CEDITA et l'OCIV)

requièrent parfois des métiers différents, et souvent assurés par plusieurs opérateurs successifs (du Nord au Sud)

- Les dispositifs, dans lesquels s'insèrent cet accompagnement et leur financement, poursuivent parfois des finalités contradictoires, partagées entre objectifs sociaux et objectifs économiques.
- Les impacts de cette activité et de ses résultats, les projets réussis, sont difficiles à mesurer

Ce thème, l'appréciation de la qualité de l'accompagnement mériterait donc peut-être, lui aussi, un travail post séminaire, typiquement un travail à conduire en réseau.

La mise en réseaux

L'organisation de ce séminaire et le PMIE lui-même soulignent, si besoin en était, que l'accompagnement des initiatives économiques des migrants est un travail de réseau : Il consiste à faciliter un parcours qui nécessite de multiples connexions, l'assemblage d'étapes successives, des services de natures diverses, et des informations sur des domaines et des territoires très variés...

Le mot réseau doit donc ici s'écrire au pluriel :

- La nécessité d'une mise en réseaux Nord-Sud a été soulignée ci-dessus
- Les échanges entre les représentants des organismes d'appui du Sud a été un des points forts de ces journées. Il démontre l'intérêt des réseaux Sud-Sud (à quand le séminaire sur migrant et initiatives économiques, organisé au Sud, par un réseau d'opérateur du Sud ?)
- La présentation du GAME lors du séminaire traduit le besoin spécifique des acteurs français d'être reliaer entre eux, au sein d'un « réseau rapproché » en France. Ce réseau favorise les échanges d'expériences, la mise en commun d'informations, l'expérimentation collective. Il facilite la production d'outils en commun et une meilleure complémentarité. C'est également, ou cela peut devenir, un outil de lobbying et de promotion commun.
- L'efficacité des membres du GAME dépend aussi de leur capacité à collaborer avec des « dispositifs généralistes » ⁽⁴⁾ et plus globalement avec des acteurs qui ne sont pas spécialisés dans l'accompagnement des initiatives économiques des migrants, mais qui peuvent y contribuer. Leur « réseau rapproché » est aussi un outil pour mieux communiquer avec des « réseaux plus distants », d'acteurs sociaux et d'acteurs économiques.

4. Le financement des projets des migrants

Un des problèmes majeurs abordés lors de l'atelier « rencontre et échanges avec des migrants entrepreneurs » comme en séance plénière est celui de l'accès de ces entrepreneurs au financement. Un certain nombre de remarques ont porté sur les dispositifs publics de subvention mis en place depuis plusieurs années au Mali et au Sénégal et sur leurs évolutions (le PDLM). Beaucoup regrettent cette exclusivité géographique. Certains s'interrogent sur les avantages et les inconvénients d'une subvention égale pour tous ou modulable selon les projets. D'autres soulignent l'importance des délais de versement de ces subventions.

Mais sur ce sujet, le thème principal est celui de l'accès au crédit. La subvention ne peut pas être l'outil généralisé de financement des projets des migrants. Même les bénéficiaires du PDLM ont besoin de crédit pour continuer à développer les activités initiées grâce à des subventions.

⁴ Le témoignage, en séance plénière des trois femmes qui ont créé leur entreprise dans leur pays d'origine rend compte de ces parcours qui passent par des dispositifs « généralistes » (l'ANPE) pour rentrer en contact avec des opérateurs spécialisés dans l'accompagnement des migrants, et parfois, avec leur aide, utiliser à nouveau des dispositifs « généralistes » (la formation permanente) pour faire avancer leur projet

L'expérience d'OCIV qui tente d'associer subvention et crédit rotatif est intéressante. Elle reste cependant limitée par les difficultés de remboursement de ces crédits.

De nombreux migrants ont témoigné de leurs difficultés à obtenir les crédits nécessaires à leur activité. Mais il est parfois difficile de démêler ce qui tient à la faiblesse des institutions financières locales, aux difficultés inhérentes à la création d'entreprise dans tous les pays, ou aux problèmes spécifiques liés à l'immigration et à l'investissement à distance. Sans clarifier cela il est difficile de se prononcer sur les solutions évoquées ici et là : cautionner des lignes de crédits spécifiques, tenter de mobiliser une partie de l'épargne des migrants transférée au pays qui représente des sommes considérables, proposer des produits d'épargne sur mesure aux entrepreneurs - migrants...

Cette question de l'accès au crédit mériterait peut-être un débat spécifique, plus structuré. Elle ne résume cependant pas à elle seule l'ensemble des interventions relatives au financement des projets. Certains soulignent l'ampleur des droits de Douanes (dont certains investisseurs étrangers sont exemptés), et le coût des transferts financiers. Ils concluent que des mesures réglementaires, susceptibles d'encourager les investissements de migrants dans leur pays d'origine, mériteraient peut-être d'être explorées. D'autres plaident pour un accès plus large et plus facile des migrants entrepreneurs aux dispositifs de droit commun en matière de formation professionnelle et d'aide à la création d'entreprise.

Au final, ce séminaire a permis des échanges fructueux sur le thème de la création d'activités économiques par les migrants. Il a démontré l'intérêt de ces rencontres entre acteurs mobilisés autour des mêmes objectifs, mais confrontés à des réalités différentes du fait de positionnements, de rôles, de points de vue et d'implantations géographiques variés.

Mais il est loin d'avoir épuisé le sujet. Il a permis au contraire de mettre en avant un certain nombre de thèmes, qui pour beaucoup mériteraient d'être approfondis pour déboucher sur des « produits » plus concrets.

La pertinence de la démarche et les enjeux du thème plaident en faveur d'une suite à donner et de la continuation du programme PMIE.

Cette modeste contribution a tenté d'identifier quelques pistes possibles pour les suites à donner à ces journées des 26 et 27 janvier 2004. Elle fournit l'occasion, au nom de tous les participants, d'en remercier les organisateurs.