

---

## **Créateurs d'entreprise immigrés et microcrédit**

---

**Juin 2006**

**Rédaction :**

Line DESCOURRIERE

Sous la direction de **Catherine CHAZE, Responsable des Etudes**

## Créateurs d'entreprise immigrés et microcrédit

<b>UNE DYNAMIQUE EXCEPTIONNELLE MALGRE UN CONTEXTE DEFAVORABLE</b>	<b>5</b>
<b>I- Les facteurs explicatifs de cette dynamique</b>	<b>5</b>
1. Exclusion du salariat et ressources propres	5
2. Opportunités de marché	6
3. Modélisation de l'entrepreneuriat immigré	7
<b>II- Qui s'inscrit dans un environnement difficile</b>	<b>8</b>
1. Un cadre législatif restrictif	8
2. Un regard négatif porté sur l'entrepreneur immigré	9
<b>LES IMMIGRES DANS L'ENVIRONNEMENT PUBLIC ET ASSOCIATIF DE LA CREATION D'ENTREPRISE</b>	<b>12</b>
<b>I. Un recours important au microcrédit</b>	<b>12</b>
1. Une demande potentielle élevée	12
2. 1/4 des clients de l'Adie sont des immigrés	12
3. Le rôle du micro-crédit pour les immigrés : substitut au secteur bancaire classique ?	13
4. Les limites spécifiques du microcrédit proposé par l'Adie	14
<b>II. Mais une prise en charge par les autres dispositifs d'appui inférieure à la moyenne nationale</b>	<b>15</b>
1. Les Aides publiques	15
2. Le conseil à la création d'entreprise	16
3. Les structures de financement alternatives	16
<b>III- Les facteurs explicatifs</b>	<b>16</b>
1. Une sous-exposition à l'information sur la création d'entreprise	16
2. Les limites pour les entrepreneurs immigrés du mode de prescription habituel	17
3. Lourdeur et complexité des demandes d'aides publiques	18
4. Une perception culturelle différente de la création et de la gestion d'entreprise	18
5. Une discrimination inconsciente à toutes les étapes du parcours	19
<b>RECOMMANDATIONS</b>	<b>22</b>

<b>I. Faire évoluer le cadre réglementaire et législatif</b>	<b>22</b>
1. Exercice en parallèle d'un travail salarié et d'une activité génératrice de revenus	22
2. Simplifier les démarches administratives de création d'entreprise par une personne étrangère	22
3. Faciliter la reconnaissance des diplômes et expériences acquis à l'étranger	22
4. Ouvrir des professions aux étrangers	22
<b>II. Mettre en place des stratégies d'information spécifiques</b>	<b>22</b>
1. En direct	22
2. En indirect : prescripteurs sociaux	23
<b>III. Adapter l'offre d'accompagnement</b>	<b>24</b>
1. Problématiques comportementales	24
2. Privilégier l'accompagnement post-crédation pour certains créateurs migrants	25
<b>IV. Appuyer plus particulièrement l'insertion bancaire</b>	<b>27</b>
1. Améliorer l'offre de microcrédit	27
2. Un accompagnement bancaire renforcé.	27
<b>ANNEXES</b>	<b>29</b>
La carte de commerçant étranger	29
Les aides publiques	29
Organismes de recherche et d'appui aux personnes immigrées et issues de l'immigration en France	30
<b>LISTE DES ENTRETIENS MENES</b>	<b>31</b>
<b>LISTE DES REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b>	<b>32</b>

# INTRODUCTION

## *Cadre de l'étude*

Le Réseau Européen de la Microfinance a lancé, en Juin 2005, un programme de 18 mois qui doit **permettre d'améliorer les services de microfinance offerts aux populations immigrés** dans les pays membres de l'UE. Ce programme est mené en partenariat avec 6 institutions de microfinance européennes, dont l'Adie pour la France

Le financement provient du **programme Européen INTI de la DG Justice** en charge de la promotion de l'intégration dans les Etats membres de personnes non ressortissantes de l'Union Européenne.

La première activité vise à produire un état des lieux dans chacun des 6 pays sur la problématique « Migrants, entrepreneuriat et micro-crédit ». Après une présentation des conclusions à l'échelle de chaque pays (séminaire prévu en septembre en France), les meilleures pratiques et des recommandations spécifiques seront réunies dans une publication au niveau européen. Un travail sera mené en parallèle sur des modules de formation à destination des personnes travaillant avec ces publics.

Une **Conférence Européenne** prévue à la fin du projet permettra de diffuser largement les résultats obtenus.

## *Objectifs et déroulement de l'étude*

Le présent rapport présente les conclusions de l'étude menée par l'Adie sur la situation en France. L'état des lieux devait porter sur les trois thèmes suivants :

1. **Situation générale des migrants en France** (nombre, situation par rapport à l'emploi, création d'entreprise etc.)
2. **Situation des organismes d'appui et de financement aux migrants en situation d'auto-emploi** (analyse des besoins et de l'offre : prise en compte des migrants par les dispositifs généralistes, dispositifs spécialisés éventuels etc.)
3. **Environnement réglementaire et juridique** (identification des contraintes

spécifiques pouvant peser sur les créateurs immigrés)

L'étude a été réalisée entre décembre 2005 et mars 2006. Elle s'est appuyée sur le recueil de statistiques, une revue de la littérature existante sur le sujet, des interviews des principaux organismes d'appui et de financement ainsi que des entretiens qualitatifs avec des créateurs immigrés.

## *Résumé de l'étude*

L'étude met à jour le dynamisme des personnes immigrées en matière de création d'entreprise, comparativement à l'ensemble de la population française. Ce phénomène souvent méconnu s'explique pour partie par la situation insatisfaisante que connaissent les personnes immigrées sur le marché de l'emploi, ce qui souligne par ailleurs la valeur ajoutée de la création d'entreprise pour ce public.

Compte tenu de leur situation plus précaire au regard de l'emploi, les créateurs d'entreprises immigrés rencontrent fréquemment des difficultés dans l'accès au crédit bancaire. Le microcrédit joue en ce sens un rôle indispensable pour soutenir leurs démarches.

**Ainsi, les créateurs d'entreprise immigrés constituent un quart des clients de l'Adie, une proportion bien supérieure à la part des personnes immigrées dans la population française.**

Mais le microcrédit seul ne saurait suffire et l'étude pointe un certain nombre d'autres contraintes qui peuvent peser sur les immigrés créateurs d'entreprise, du fait de leur nationalité ou leur origine (accès à l'information sur la création d'entreprise, prise en charge par les structures d'accompagnement, formalités administratives etc.).

Elle se conclue sur une série de recommandations, concernant l'Adie ou d'autres structures d'appui à la création d'entreprise, ainsi qu'une amélioration de l'environnement réglementaire, afin de parvenir à une meilleure prise en compte des immigrés créateurs d'entreprise en France.

## Une dynamique exceptionnelle malgré un contexte défavorable

Depuis quatre décennies, la création d'entreprise par des personnes immigrées issues de pays tiers à l'Union Européenne connaît un développement très important en France, d'autant plus remarquable qu'il s'inscrit dans un contexte national de fléchissement.

Ce sont d'abord les **Algériens arrivés au titre de l'immigration du travail** qui sont devenus pour partie entrepreneurs. Puis ils ont été rejoints par d'autres groupes arrivés dans les années 60-70, comme les **Tunisiens** puis, dans les années 1980-90, par les **Marocains, les migrants du Sud-Est asiatiques et les Turcs**. Depuis les années 1990, les **Africains et les Indopakistanaïens** contribuent également au dynamisme de l'entrepreneuriat immigré.

Au sein de la population active, les personnes immigrées sont plus nombreuses que les Français d'origine à appartenir à la catégorie des entrepreneurs (artisans, chefs d'entreprise, commerçants) : 8,4% contre 6,9%<sup>1</sup>.

Les artisans, commerçants et chefs d'entreprise immigrés représentent **13% du total des entrepreneurs<sup>2</sup> en France**.

A 75%, les créateurs immigrés sont des hommes, ce qui représente une proportion supérieure à la moyenne nationale des entrepreneurs.

### Définition de la population immigrée

La notion d'immigré est liée à une caractéristique invariable : le lieu de naissance. L'immigré est une personne née étrangère dans un pays étranger mais qui vit en France. Après son entrée en France il peut soit devenir Français (immigré français), soit rester étranger (immigré étranger), suivant les possibilités offertes par le code de la nationalité française.

La population issue de l'immigration représente les personnes nées en France de parents immigrés.

Dans cette étude, nous nous intéresserons uniquement aux personnes immigrées et non à celles issues de l'immigration.

<sup>1</sup> INSEE Première - L'emploi des immigrés en 1999, Mai 2000

<sup>2</sup> « Favoriser l'initiative économique du public en difficulté issu de l'immigration en Ile-De-France », 3CI Délégation Ile De France, Patrick Koumarianos, décembre 2004

## I- Les facteurs explicatifs de cette dynamique

Le dynamisme entrepreneurial des personnes immigrées peut s'expliquer comme un choix contraint, mais également par l'existence de ressources propres, ou encore d'un environnement porteur d'opportunités.

### 1. Exclusion du salariat et ressources propres<sup>3</sup>

#### Exclusion du salariat

- La création d'entreprise apparaît comme une stratégie de contournement de la crise du salariat et de son corollaire, le chômage, qui touche particulièrement les personnes immigrées hors Union Européenne<sup>4</sup> :

	Part des demandeurs d'emploi en %
Français	8,3%
Etrangers	18,4%
UE	7,4%
Hors UE	<b>25,1%</b>
Ensemble	8,9%

La proportion de demandeurs d'emploi parmi les étrangers hors UE passe de **25,1% à 36,6%** quand il s'agit des jeunes entre 18 et 25 ans.

Le chômage touche particulièrement les personnes originaires du **Maghreb, d'Afrique subsaharienne ou de Turquie**.

- C'est également le moyen d'échapper à une situation professionnelle insatisfaisante, puisque **les 2/3 des personnes immigrées sont soit ouvriers, soit employés sans qualification**.

Les étrangers hors UE occupent également plus souvent des **emplois en interim ou à temps partiel** (14,3% contre 6,2% pour les nationaux), les femmes étrangères étant massivement employées à temps partiel.

Le salaire moyen des personnes immigrées enfin, est **plus bas de 11 points environ** que celui de l'ensemble de la population active au niveau national.

<sup>3</sup> Source : Mohamed MADOUÏ (CNAM) & Mouloud KOUDACHE (EHESS), *Entreprises et entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine : de la stigmatisation à la promotion sociale*, FASILD

<sup>4</sup> « L'emploi des immigrés en 1999 », INSEE, Mai 1999

• Les conséquences de cette situation difficile peuvent être paradoxalement favorables à la création d'entreprise :

- Une **détermination très forte** à s'intégrer, soi et sa famille socialement, surtout lorsqu'on sait que le retour à l'emploi est impossible, ainsi qu'une motivation très forte pour s'accomplir dans l'espace Français, et d'aboutissement du projet de migration.

- La **maîtrise d'un certain savoir faire** lié à l'occupation d'emplois techniques ou manuels en France (ou précédemment au pays), ou à la pratique d'une activité informelle en complément de revenus sociaux ou salariés insuffisants.

### Facteurs d'exclusion de l'emploi

- emplois fermés aux étrangers
- difficultés linguistiques
- niveau de qualification souvent moins élevé
- impréparation au marché de l'emploi
- phénomènes de discriminations

### Ressources propres

De nombreux facteurs « ethniques » peuvent par ailleurs contribuer à expliquer le dynamisme des entrepreneurs immigrés :

- Le **déplacement est une condition favorable à l'entrepreneuriat**, car il constitue déjà en soi un projet réussi. On constate que plus la situation de déplacement est forte, plus les personnes ont tendance à entreprendre. Ainsi les réfugiés politiques sont en proportion les immigrés qui créent le plus d'entreprises.

- On peut également attribuer aux personnes immigrées des **traditions entrepreneuriales** et/ou la maîtrise d'un savoir faire. Ceux-ci sont consécutifs à la **prédominance de l'activité indépendante surtout commerciale dans certains pays d'origine** (liée entre autres à l'absence du salariat ou aux cumuls d'activités salariales et indépendantes). Des études avancent d'ailleurs le fait que, plus la durée du séjour en France est importante, moins la propension à entreprendre sera élevée.

On peut par ailleurs repérer des **traditions commerçantes fortes chez certaines ethnies** (par exemple berbères).

Le **statut d'indépendant semble en outre fortement valorisé** chez les personnes immigrées, et la reconnaissance sociale est forte, même si la mobilité sociale est parfois plus horizontale que verticale (revenus faibles et volume de travail accru).

- Enfin et surtout, les atouts des personnes immigrées peuvent résider dans l'existence

d'une **entraide développée au sein de certaines communautés** : ceci constitue un avantage conséquent en terme de **recrutement, accès au financement, approvisionnement et enfin clientèle**. D'une manière générale, on peut parler de l'existence d'une **économie ethnique**, souvent informelle, reposant sur la confiance

La création d'entreprises, via notamment l'achat de commerces, est ainsi rendue possible grâce à des prêts de la famille, des proches ou des compatriotes.

Chez les financeurs asiatiques, le prêt intracommunautaire joue par exemple un rôle essentiel dans la constitution du capital initial. Il existe aussi chez les communautés asiatiques et subsahariennes la possibilité du recours aux tontines.

Nous avons pu observer que les prêts intracommunautaires étaient également très répandus dans la communauté maghrébine, même si ses membres peuvent en soulever les limites :

### Le prêt intracommunautaire

*« J'ai un ami qui a créé il y a environ 5 ans, et qui a emprunté à tous ses amis et toute sa famille en fonction de leur moyens. Moi même je lui a prêté. Il a pu créer et son entreprise tourne très bien, il emploie au moins 4-5 salariés... On sait qu'il va rembourser mais on sait pas quand. Si on prête c'est qu'on a pas besoin tout de suite. C'est pas le but de lui demander après quelque chose en échange, ni de rentrer après comme associé si ça marche bien. L'idée c'est de mettre quelqu'un sur les rails .*

[...]

*C'était possible de se faire aider, mais il existe toujours le risque que son entreprise ne marche pas, et qu'on puisse pas rembourser. A la banque, on a des mensualités, on sait ce qu'il faut payer [...] Il vaut mieux rembourser une dette à la banque que de rembourser d'un coup quand votre ami vous prend à la gorge, parce que là on perd tout, son ami, etc. [...] En plus, il y a des personnes qui osent demander, et d'autres qui n'y arrivent pas, comme moi, parce qu'ils prévoient toujours le pire ».*

Un entrepreneur marocain financé par l'Adie

## 2. Opportunités de marché<sup>5</sup>

- Dans l'artisanat, on observe une évolution dans des secteurs comme le **BTP ou la confection vers plus de sous-traitance**, pour les activités qui ne sont plus considérées

<sup>5</sup> Source : « L'entrepreneuriat ethnique en France et dans le monde anglo-saxon : bilan des connaissances, analyse bibliographique commentée », DINH Bernard, Note de synthèse pour le FASILD

comme rentables. Ceci a pour conséquence de favoriser la création d'entreprise par les nombreux immigrés employés dans ce secteur. Les risques sont cependant élevés, car la pression est énorme, et le rapport de force entre donneurs d'ordre et microentrepreneurs déséquilibré.

### Fragilité des activités de sous-traitance

« Les grosses entreprises disent : « Si tu crée ton entreprise, j'ai un travail de 2 millions pour la pose des briques ». Elles versent 100 000, puis plus tard 100 000 encore, et ensuite, plus rien ! Si le sous-traitant réclame elles disent « encore 100 000 et tais toi ». Si l'immigré revendique encore, l'entreprise lui dira : « vas-y et on va au tribunal, même si moi je perd un peu d'argent, je serai encore là, toi tu vas tout perdre ». En effet, un coût de 100 000 Francs, pour l'un, c'est 1% de son budget, pour l'autre, c'est la fin du monde ». Un accompagnateur spécialisé

- Avec une forte présence immigrée en France (9,6% de la population)<sup>6</sup>, et des origines qui se diversifient, il existe une forte demande de produits et services ethniques correspondant aux besoins des différentes communautés.
- Il existe de plus une évolution de la société vers une demande de produits exotiques, en matière d'alimentation et de restauration essentiellement, ainsi qu'une évolution vers la restauration rapide et la consommation de plats préparés.
- D'une manière plus générale, on observe enfin un vieillissement de la population commerçante française et de nombreux secteurs délaissés par les nationaux : des besoins à satisfaire en terme de commerces et de services de proximité.

→ Les secteurs dans lesquels entreprennent les créateurs immigrés sont d'ailleurs représentatifs de ces opportunités : les étrangers sont plus prépondérants que les nationaux dans la « construction », et les « Cafés-Hotels-Restaurants ». Ils entreprennent autant dans le « commerce » et moins dans les « services aux ménages » (éducation/santé, activités récréatives, culturelles et sportives) et les « services aux entreprises »<sup>7</sup> :

<sup>6</sup> Les immigrés en France, une situation qui évolue, INSEE Première, Septembre 2005

<sup>7</sup> Observatoire de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise), « Les Créateurs d'origine étrangère (hors CEE) : profil et taux de survie », André LETWOWSKI, Avril 1999

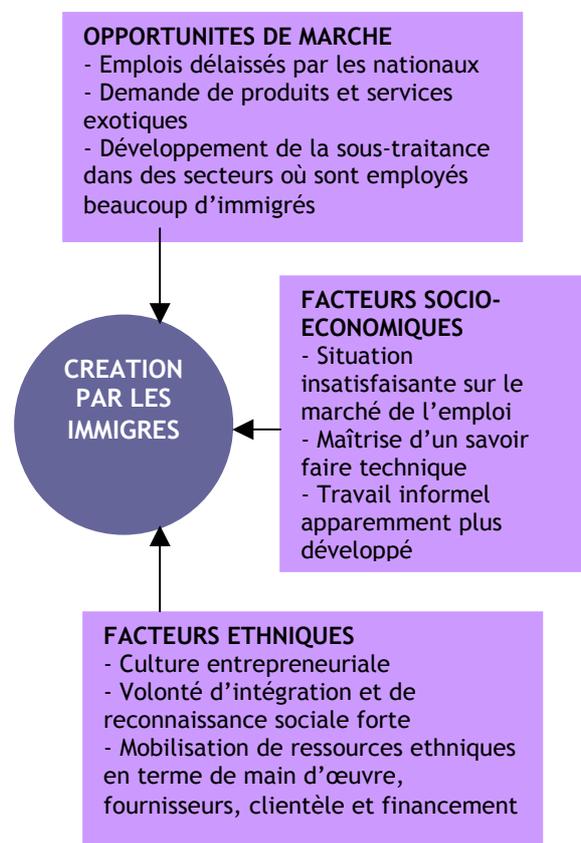
	Etranger Hors CEE	Tout créateur
- Commerce	36,5%	36%
- Industrie	9%	8%
- Construction	23,5%	14%
- Transports	4%	4%
- Hôtels Café Restaurants	15,5%	9%
- Services aux ménages	4%	11%
- Services aux entreprises	8%	18%
- Total	100%	100%

Il existe de plus des différences selon les communautés, les entrepreneurs maghrébins étant par exemple présents avant tout dans le commerce, et les entrepreneurs turcs dans la construction ou la confection.

### 3. Modélisation de l'entrepreneuriat immigré

Le tableau ci-dessous reprend les différents facteurs explicatifs du dynamisme entrepreneurial des personnes immigrées :

Un dynamisme entre choix contraint et opportunités de marché



### Focus sur les générations suivantes

Les personnes issues de l'immigration font également preuve d'un dynamisme exceptionnel, puisqu'on note une augmentation de 18% du nombre d'entrepreneurs en 10 ans chez ce public (de 1990 à 1999), par rapport à une baisse de 2% de la création d'entreprise dans le même temps au niveau national.

Un sondage IFOP révèle en outre que 44% des habitants des ZUS ayant un parent ou un grand-parent d'origine étrangère déclarent avoir envie de créer ou reprendre une entreprise (la moyenne pour les ZUS étant à 27%)<sup>8</sup>.

La création d'entreprise peut palier à des situations d'échecs scolaires, puisque pour de nombreuses raisons, le niveau de diplômes de ces personnes est moins élevé (40% des jeunes français d'origine ont un diplôme de bac + 2, contre 23% des jeunes dont un parent est né à l'étranger)<sup>9</sup>.

Créer permet en outre d'échapper à une discrimination à l'embauche liée à l'origine ou au lieu de résidence : à titre d'exemple, un homme qui porte un prénom et un nom maghrébins a 5 fois moins de chances qu'un homme au nom et prénom français d'obtenir une convocation à un entretien d'embauche après envoi d'un CV similaire<sup>10</sup>.

La création d'entreprise par les personnes issues de l'immigration est également motivé par une volonté d'affirmation dans l'espace socio-économique français, et une certaine volonté de rupture du cycle familial au profit d'une forme d'ascension sociale.

Ces personnes bénéficient enfin de la possibilité de mobilisation d'une double culture et d'un double réseau, et bénéficient parfois en outre d'un modèle familial entrepreneurial, même si on observe parfois un certain rejet des activités à caractère ethnique, qui ne seraient pas forcément synonymes d'intégration.

<sup>8</sup> Sondage IFOP réalisé pour l'Adie et le Crédit Immobilier de France auprès de 700 personnes résidant en ZUS, du 22 au 29 mars 2006.

<sup>9</sup> *Les trajectoires socio-professionnelles d'une cohorte de jeunes adultes français d'origine maghrébine*, Migrations Etudes n° 121, mars 2004.

<sup>10</sup> Testing réalisé par l'Observatoire des Discriminations en avril et mai 2004, sous la direction de Jean-François AMADIEU, Professeur à l'université de Paris I, avec le soutien d'ADIA, agence d'Interim.

## II- Qui s'inscrit dans un environnement difficile

Les personnes immigrées, surtout lorsqu'elles sont étrangères, font face à des difficultés particulières dans l'environnement législatif, social et culturel Français.

### 1. Un cadre législatif restrictif

#### Un accès fermé ou réglementé aux professions indépendantes<sup>11</sup>.

- Concernant les **professions libérales**, une condition de nationalité française a été imposée depuis très longtemps, à laquelle la législation ajoute la nécessité le plus souvent de posséder un diplôme français.

Ce verrouillage explique que les étrangers représentent seulement **1% des personnes exerçant une profession libérale** en France.

- De **nombreuses professions indépendantes** que les étrangers seraient susceptibles d'exercer leur sont interdites comme la gérance d'un débit de boissons et de tabac, la création d'entreprises de gardiennage, ou dans le secteur des transports.

L'ensemble de ces professions fermées représente au minimum **200 000 emplois indépendants** auxquels les étrangers ne peuvent accéder.

- De nombreuses professions indépendantes exigent par ailleurs un diplôme français. Parmi elles, la profession de **gérant d'un salon de coiffure** qui intéresse beaucoup d'immigrés originaires d'Afrique, car il existe une forte demande communautaire.

Les équivalences sont très difficiles à obtenir. Les immigrés sont parfois obligés de trouver des subterfuges pour s'installer : embauche d'un salarié diplômé, (parfois fictif), ou encore ouverture d'un « salon de pose de tresses » au lieu d'un salon de coiffure.

- La profession de commerçant ambulant, qui est exercée par une proportion importante d'immigrés, est soumise à un **contrôle administratif supplémentaire**, et exige une condition de **5 ans de résidence sur le territoire**.

<sup>11</sup> Source : « *Les emplois du secteur privé fermés aux étrangers* », Bernard Brunhes Consultants, mai 1999, rapport pour la Direction des Populations et Migrations (Ministère de l'Emploi et de la Solidarité).

- Enfin, pour s'installer comme indépendant, une personne étrangère doit **posséder une carte de résident, sauf exception pour les ressortissants algériens.**

Elle doit sinon constituer un dossier et faire une demande de **carte de commerçant étranger** auprès de la Préfecture. Depuis 2004, cette procédure a été simplifiée et la carte supprimée en théorie. Mais dans l'attente d'un décret non encore paru à ce jour, il est toujours nécessaire de se rapprocher de la Préfecture pour obtenir l'autorisation nécessaire, ce qui représente une lourdeur administrative supplémentaire, et peut compromettre le lancement de l'activité.

#### **Demande d'autorisation préfectorale**

*« C'est très pénalisant pour les créateurs : ils doivent attendre cette autorisation pendant 3 mois, il y a une enquête sur la personne elle-même, la qualité de son projet... En fait ça en prend plus de 6. Ils sont parfois obligés de louer un local et de commencer leur activité au black parce que l'attente est trop longue ».*

Un conseiller Adie

#### Un cadre défavorable à l'exercice des très petites activités

Beaucoup de personnes immigrées exercent en France des emplois **moins qualifiés que les Français d'origine, et ils sont plus souvent à temps partiel.** Il s'agit donc de « travailleurs pauvres », qui peuvent ressentir la nécessité d'exercer une activité indépendante pour compléter leurs revenus, et/ou avec comme objectif à terme de quitter ces emplois. Un exemple du type d'activité exercé peut être la production et la vente de biens et services de proximité (cuisine, coiffure, couture) par des femmes d'origine immigrée, qui font par ailleurs deux ou trois heures de ménage par jour pour le compte d'une société de nettoyage.

Or en l'état actuel, la législation ne favorise pas l'officialisation de très petites activités :

- En effet, les charges sont dans ce cas trop importantes par rapport au chiffre d'affaire. Ainsi il n'est pas possible de payer 54% de cotisations sociales pour des revenus de 400 ou 500 euros par mois. Les personnes ayant un faible chiffre d'affaires, ne peuvent donc pas s'officialiser du fait du poids des cotisations sociales.

- En outre, les personnes cumulant un travail salarié avec un travail indépendant doivent simultanément cotiser aux deux régimes, salariés et non salariés, alors qu'elles ne peuvent bénéficier des prestations proposées par chaque régime qu'au pro rata de ce qu'elles ont cotisé.

## 2. Un regard négatif porté sur l'entrepreneur immigré

### Les élus locaux

Des témoignages de professionnels de la création d'entreprise recueillis en région parisienne, ainsi qu'en province, dans des zones de forte présence immigrée, font apparaître une volonté de certains élus locaux de **freiner l'ouverture de commerces tenus par des personnes immigrées.**

Les élus pensent ainsi améliorer l'image de certains quartiers en supprimant l'implantation d'activités à caractères ethniques. Il s'agit également de stopper le développement de monactivités (par exemple, la proportion actuelle de grossistes en confection chinois installés dans le 11<sup>ème</sup> arrondissement à Paris).

### Le personnel administratif

Certains accompagnateurs constatent par ailleurs **un verrouillage dans les autorisations données par les préfectures aux étrangers qui veulent se lancer dans une activité indépendante :** des étrangers attendent leur autorisation depuis parfois deux ans dans les départements des Hauts-de-Seine ou de Seine-Saint-Denis.

Aujourd'hui, il serait par exemple devenu pratiquement **impossible pour un créateur étranger d'obtenir l'autorisation de s'installer dans le département de Seine-Saint-Denis comme vendeur ambulant textile.**

Ceci participe d'une volonté de limiter le nombre **d'indépendants étrangers** dans certains départements.

### Les propriétaires de locaux

Le deuxième obstacle auquel les personnes immigrées peuvent faire face dans le processus de création est **une forme de discrimination de la part des propriétaires de locaux commerciaux.** Nous avons rencontré des immigrés particulièrement amers sur ce sujet, dans la mesure où le fait de ne pas trouver de locaux a affecté le lancement de leur activité ou remis en question leur projet.

### Les clients

Un entrepreneur d'origine étrangère peut être amené à subir des cas de discrimination raciale dans la conduite de son activité indépendante auprès des particuliers ou dans l'attribution de marchés<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Selon les témoignages de créateurs immigrés clients de l'Adie et de professionnels de la création d'entreprise

## La population

Nous avons enfin rencontré des entrepreneurs immigrés qui s'estimaient victimes de racisme dans la conduite de leur activité de la part de la population. Ces actes s'exercent à la fois à l'encontre de l'entrepreneur ou de ses biens : insultes, vitres de magasins cassées, camionnette brûlée.

### Des témoignages de discrimination

#### Local

« J'ai acheté mon stock à une ancienne entreprise qui stoppait son activité. Il était prévu que je garde le local. La personne n'a pas souhaité me renouveler le bail. J'ai mis très longtemps à retrouver un nouveau local. C'était pas un problème de moyens, parce que je loue aujourd'hui un local deux fois et demi plus cher. Je me suis renseigné, et le local en question a depuis été reloué à un Français d'origine, alors qu'à l'époque soi-disant il n'était plus à louer »

Un créateur marocain ayant attendu 8 mois pour lancer son activité, faute de local.

« A la base je voulais avoir un magasin d'épices et d'alimentation orientale. Mais on n'a pas voulu me louer le local, sous prétexte que ça n'allait pas marcher. En fait c'était à cause de ma nationalité. Ce magasin est resté vide un an ! Ça aurait très bien marché parce qu'il y a beaucoup de Pakistanais ici, et j'aurais acheté les produits à Paris pour les revendre, et j'aurais été seul sur le marché ! Maintenant, un magasin a ouvert, créé par un autre Pakistanais qui a transformé sa maison en local. »

Un entrepreneur pakistanais s'étant lancé par défaut sur les marchés

#### Clientèle

« Lorsqu'on est immigré, on rencontre les mêmes problèmes dans son activité que quand on est salarié. Quand on se présente à un domicile pour faire du dépannage c'est problématique. J'ai déjà rencontré ce problème en tant que salarié chez Conforama : quand j'allais sur les lieux, la porte ne s'ouvrait pas, et après les clients téléphonaient au patron pour se plaindre qu'il ait envoyé un arabe. C'est pour ça que j'ai l'intention de prendre un salarié français d'origine qui fera les déplacements ; et moi je m'occuperai de l'achat, de la vente et de l'administratif ».

Un créateur maghrébin

France, qu'ils assimilent à un « parcours du combattant »

#### Un « parcours du combattant »

« Au début on ne veut pas créer comme un « migrant », mais les structures en face de vous vous le renvoient. Pour la banque, le local j'ai rencontré plus de méfiance, je les ai vu passer des coups de fil. C'est une réalité, mais cela ne nous arrête pas. Ces difficultés ont déjà été vécues dans le monde du travail. On sait juste que l'on doit convaincre deux fois plus ».

Pour la majorité des personnes immigrées que nous avons rencontrées, l'accès à l'emprunt bancaire ou encore aux locaux représente ainsi l'essentiel des difficultés qu'ils estiment avoir rencontrées dans leur parcours de création en

## - CONCLUSION SUR L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRE -

Les personnes immigrées représentent une part importante de la population Française (9,6%). Parmi eux, la part issue des pays extérieurs à l'Union Européenne (59%) tend toujours à s'accroître.

Ces personnes, originaires d'Afrique en majorité et d'Asie, rencontrent des difficultés structurelles sur le marché du travail, et une part importante d'entre eux est sans emploi, ou encore cantonnée dans des emplois sous qualifiés ou précaires.

Du fait d'un échec du système éducatif, et d'un phénomène avéré de discrimination raciale au sein des entreprises, cette situation se reproduit pour les générations suivantes.

On observe parallèlement un dynamisme entrepreneurial des personnes immigrées et des Français issus de l'immigration exceptionnel, mis en valeur par un fléchissement de la création au niveau national, qui laisse à penser que la création d'entreprise est devenue une voie d'insertion professionnelle privilégiée. L'origine ethnique devient dans ce champ un avantage, permettant de s'appuyer sur un certain nombre de ressources, en matière de main d'œuvre, fournisseurs, clientèle ou accès au financement. Les personnes immigrées profitent également de l'évolution du marché vers la suppression d'emplois salariés au profit de la sous-traitance ou de petites entreprises de proximité.

Ce dynamisme est d'autant plus remarquable que l'environnement législatif de la création d'entreprise est particulièrement contraignant pour les personnes de nationalité étrangère, et que d'une manière générale, les créateurs immigrés peuvent, comme sur le marché de l'emploi, être victimes de discrimination raciale dans l'accès aux emprunts, aux locaux professionnels, ou aux marchés.

Enfin, les entrepreneurs immigrés sont parfois victimes d'actes racistes dans la conduite de leur activité, du fait de la visibilité occasionnée par celle-ci, et peuvent avoir leurs outils de travail dégradés (véhicule, vitrine de magasins).

Des dynamiques internes aux créateurs immigrés, ainsi que l'environnement économique actuel, ont donc tendance à favoriser l'auto emploi des personnes immigrées, même si elles doivent pour cela faire face à certaines contraintes spécifiques à leur origine dans la société française.

Nous allons à présent analyser quelle est la prise en compte de ce public dans l'environnement de la création d'entreprise, en particulier par les dispositifs et politiques de soutien à la création d'entreprise.

# Les immigrés dans l'environnement public et associatif de la création d'entreprise

## I. Un recours important au microcrédit

### 1. Une demande potentielle élevée

#### Des créateurs globalement plus précaires...

Comme nous l'avons vu précédemment, les personnes immigrées tendent à connaître une insertion professionnelle difficile. La création d'entreprise par les immigrés peut relever de différents niveaux de projet, mais la logique est souvent unique : **accéder à l'auto emploi, pour soi, et/ou créer un emploi pour un membre de sa famille.**

Les statistiques de l'APCE montrent que les créateurs d'entreprises étrangers sont en moyenne dans une situation plus précaire que la moyenne nationale <sup>13</sup> :

	Créateur étranger	Tout créateur
<b>Situation au moment de la création :</b>		
- Actif	36%	44%
- Chômeurs longue durée	21%	16%
<b>Profession antérieure</b>		
- Employé ou ouvrier	54%	41%
- Cadre	12%	28%
<b>Niveau d'études</b>		
- BAC et plus	21%	24%
- CAP/BEPC	21%	38%
- CEP	48%	22%

Source : Données APCE

→ Les immigrés créateurs proviennent davantage du groupe des chômeurs de longue durée que l'ensemble des créateurs, et ils étaient auparavant plus souvent ouvriers ou employés.

Ils sont enfin souvent moins diplômés que la moyenne des créateurs.

<sup>13</sup> Observatoire de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise), « Les Créateurs d'origine étrangère (hors CEE) : profil et taux de survie », André LETOWSKI, Avril 1999

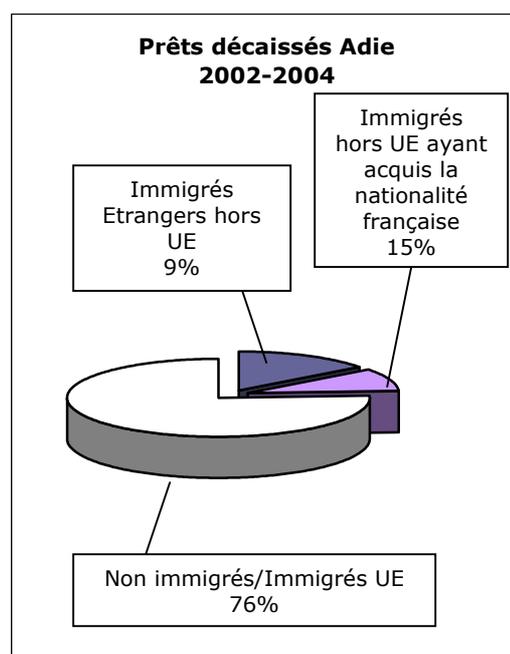
#### Qui créent plus de TPE avec moins de capital initial...

Les entrepreneurs immigrés créent **davantage de petites entreprises** (en leur nom individuel) que la moyenne : **65% contre 54%**. Ils disposent de **moins de capitaux investis au démarrage (58% contre 50% créent avec moins de 7500€).**

### 2. 1/4 des clients de l'Adie sont des immigrés

Adaptant le principe du microcrédit à la France, l'association aide des personnes exclues du marché du travail (chômeurs, allocataires du RMI, etc.) et du système bancaire classique à créer leur entreprise et leur propre emploi.

L'Adie a pour vocation d'aider toute personne en situation d'exclusion, mais son offre rencontre un écho très fort parmi la population immigrée en France puisque **1/4 des clients qui ont eu recours aux services de l'association entre 2002 et 2004 sont des personnes immigrées issues de pays tiers à l'UE :**



Source : Fichier client Adie

Au total, **24,1% des prêts décaissés concernent des personnes immigrées**, dont 14,7% d'étrangers, et 9,4% ayant acquis la nationalité française. La part des clients immigrés dans le portefeuille de l'Adie est donc largement supérieure à leur part dans la population Française (9,6% en comptant les immigrés d'Union Européenne).

L'Association n'a jusqu'à ce jour fait aucune démarche particulière au niveau national pour cibler ce public. Le recours massif au microcrédit de la part de créateurs immigrés repose donc uniquement **sur l'utilité particulière que représente ce service auprès de cette population.**

Le tableau ci-dessous présente la répartition des créateurs immigrés dans la clientèle de l'Adie selon leur nationalité :

Portefeuille clients immigrés Adie	
Maghreb	48,7%
Afrique Sub Saharienne	33,1%
Asie	5,5%
Turquie	5%
Moyen-Orient	2,8%
Europe de l'Est (Hors UE)	2,5%
Amérique Latine	1,9%
	100%

→ La moitié des créateurs immigrés sont originaires du Maghreb, le tiers d'Afrique subsaharienne, 10% d'Asie dont la moitié de Turquie, le reste provenant des autres continents. Ces proportions correspondent approximativement à la composition de la population immigrée en France.

### 3. Le rôle du micro-crédit pour les immigrés : substitut au secteur bancaire classique ?

Les chiffres de la prise en charge des entrepreneurs immigrés par le **système bancaire classique** est en revanche nettement plus faible que pour l'ensemble des créateurs :

	Créateurs immigrés	Ensemble des créateurs
<b>Recours à l'emprunt bancaire</b>	<b>10%</b>	<b>28%</b>

Non seulement, ces chiffres peuvent s'expliquer par le fait qu'une part plus importante de porteurs de projet immigrés occupe une position précaire sur le marché du travail, donc sont moins susceptibles d'accéder à l'emprunt que

les non immigrés, mais ils cumuleraient également d'autres handicaps :

#### Peu préparés à affronter les organismes bancaires

Les porteurs de projet immigrés manquent au dire de nombreux professionnels de la préparation nécessaire pour faire une demande auprès des banquiers. Ils peuvent avoir des difficultés à préparer un projet de manière précise : budget prévisionnel, étude de marché. Il peut s'agir de difficultés linguistiques, mais aussi d'une manière culturellement différente de concevoir le projet, plus intuitive et qui ne s'embarrasse pas de chiffres.

Enfin, les créateurs immigrés ne sont pas forcément au courant des codes de conduite à adopter. Ils auraient tendance à se présenter, selon les accompagnateurs, « les mains vides », sans aucun document écrit pour appuyer leur demande.

#### Peu préparés aux demandes de prêts

*« Ils n'ont souvent ni les moyens, ni la volonté de monter un projet sur dossier afin de le présenter à la banque. En effet, dans la plupart des cas, ils s'installent sans études de marchés, guidés, seulement par une farouche volonté de réussir »<sup>14</sup>.*

Un accompagnateur du public immigré turc

#### Victimes de discrimination de la part de certains banquiers

De nombreux témoignages d'entrepreneurs immigrés ou de professionnels de la création d'entreprise tendent à accréditer la thèse d'**une plus grande difficulté des immigrés à accéder à un prêt bancaire, du fait de phénomènes de discrimination raciale.**

Comme le signale la directrice d'une structure d'accompagnement : « *Les refus des banques ne correspondent à rien car il s'agit de personnes qui ont eu des prêts d'honneur, et sont passées avec succès par toutes sortes de commissions* ».

Nous ne possédons pas bien sûr de données chiffrées confirmant ce phénomène. Il s'agit plus d'une attitude individuelle de certains employés, que d'une politique générale discriminatoire mise en place par les organismes bancaires.

Il est de plus difficile d'établir une distinction entre une exclusion bancaire liée à l'origine ethnique et celle liée à la précarité du porteur de projet.

<sup>14</sup> « *Les ressortissants Français au service de l'économie parisienne. Chapitre 3 : Les entreprises dirigées par des ressortissants turcs* ».

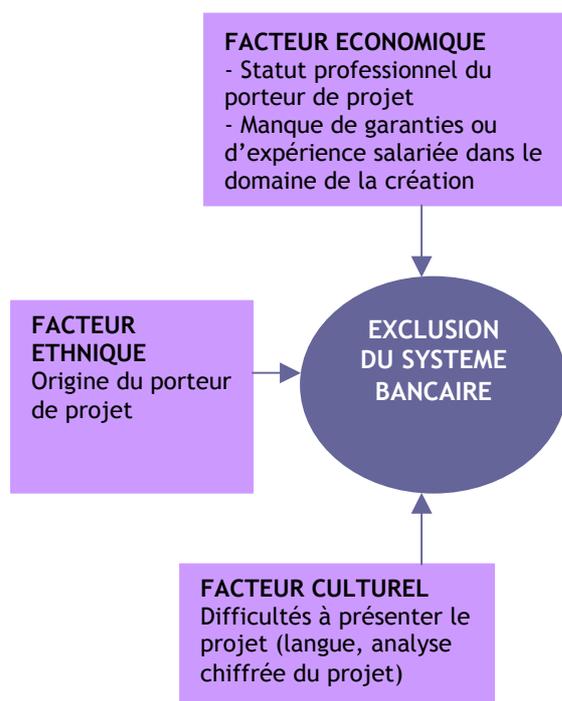
## Témoignages de discrimination

« Je me suis adressé aux 9 établissements bancaires de la ville pour obtenir un emprunt et je n'ai eu que des refus [...] J'ai fait un stage à la chambre des Métiers avec 19 autres créateurs en recherche de financement tout comme moi. Quand je les ai recontactés, on n'était que deux à ne pas avoir trouvé : moi et Hassan... (un autre maghrébin). Alors que j'étais le seul à avoir un apport personnel aussi élevé ! Quand j'ai présenté mon dossier à Val Initiatives (la PFIL), ils sont restés bouche bée devant ces refus en voyant que j'avais 30000 euros d'apport personnel et que je ne demandais que 20000 ! »

Un entrepreneur marocain

Le microcrédit ne servirait-il donc pas de substitut pour des immigrés qui seraient en réalité triplement exclus du prêt bancaire, du fait à la fois de leur **précarité plus importante**, de leurs **difficultés à présenter leurs projets selon les attentes de ces financeurs**, et enfin de leur **origine** ?

### Une triple exclusion du prêt bancaire ?



Il convient cependant de souligner que le moindre recours à l'emprunt s'expliquerait aussi par le fait que certains entrepreneurs immigrés auraient un **mode de gestion plus prudentiel**, qui les pousserait à emprunter d'abord dans leur

entourage ou à démarrer plus petit, plutôt que d'emprunter, ce qui suppose plus de risques<sup>15</sup>.

## 4. Les limites spécifiques du microcrédit proposé par l'Adie

Le principe de l'Adie consiste à faire des petits prêts avec des taux d'intérêt aux taux du marché ; une caution de 50% du montant est demandée dans l'entourage. L'objectif est à terme de s'intégrer au secteur bancaire classique.

Il semblerait que ces principes soient problématiques pour un certain nombre de créateurs immigrés :

### Trouver une caution salariée

Les créateurs immigrés peuvent avoir plus de difficultés à trouver des cautions dans leur entourage, surtout les primo-arrivants, comme le souligne un prescripteur de l'Adie : « *Le seul problème à l'Adie, c'est la difficulté à trouver une caution valable pour les personnes fraîchement immigrées et qui n'ont pas d'attaches. Je connais six personnes qui n'ont pas pu faire appel à l'Adie à cause de cela* ».

De plus, les personnes immigrées et leur famille étant parfois dans des situations plus précaires, le porteur de projet immigré même s'il est entouré, aura plus de mal à trouver dans son entourage une **caution salariée**.

### Programme spécifique de prêt de groupe à l'Adie

Pour palier à la difficulté de trouver une caution salariée pour la population immigrée, l'Adie a mis en place depuis 2002 une offre de crédit en groupes solidaires.

Ce programme a été mis en place suite à une expérimentation visant au développement et à l'officialisation d'activités informelles exercées par des personnes précarisées issues de minorités ethniques. L'Adie a rencontré une forte demande parmi une population féminine issue d'Afrique subsaharienne. Le crédit de groupe est particulièrement adapté pour cette population, habituée au principe des tontines. Il a déjà concerné 300 personnes en région parisienne depuis 2002.

Le taux de remboursement était à fin 2004 de 95,7% soit un taux inférieur au taux d'impayé général de l'Adie.

**Note :** le public touché est spécifique par rapport aux clients habituels de l'Adie : 91% de femmes, un niveau d'études très bas, et 42% en

<sup>15</sup> Mohamed MADOU (CNAM) & Mouloud KOUACHE (EHESS), « *Entreprises et entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine : de la stigmatisation à la promotion sociale* »

situation d'emploi. Il s'agit de « travailleurs pauvres » ayant au moment de la création une activité de commerce au sein de la communauté, pratiquée dans une stratégie de multirevenus.

### Emprunter avec un taux d'intérêt

Dans le cas des créateurs immigrés de confession musulmane, **emprunter avec un taux d'intérêt peut être selon certaines interprétations un péché**, l'usure étant condamnée par le Coran.

**Du fait de leurs principes religieux, certains immigrés de confession musulmane ne pourraient donc pas s'adresser à l'Adie pour obtenir un prêt.**

### Religion musulmane et micro-crédit

« Il y a un potentiel qui est pas touché à cause du taux d'intérêt, de personnes qui cherchent une organisation qui prête à taux 0. Surtout au début quand je suis arrivée dans le quartier, beaucoup sont venus, puis après tout le monde a appris par le bouche à oreille, et ça apparaît aussi sur la plaquette [...] Ca touche seulement une partie des personnes de confession musulmanes, pour certains ce n'est pas un problème, d'autres empruntent et lavent leur péché en faisant un don »

Conseiller Adie implanté dans une ZUS.

« L'emprunt est interdit sauf si l'on reprend tous les intérêts qu'on a dû dépenser à son compte. Par exemple, si on a fait un emprunt de 4000 € à l'Adie, avec 100 € d'intérêt, alors on doit donner 100 € à des pauvres. Pour enlever le péché commis, il faut faire une offrande équivalente. C'est plutôt conseillé de reverser à une association de bienfaisance comme le Secours Catholique que de donner directement aux familles car elles savent mieux gérer. Si on ne sait pas, ce sont les savants qui disent ce qu'il faut faire [...] Le crédit, c'est vraiment pour les cas extrêmes, quand on ne sait pas faire autrement. Moi ça m'a vraiment posé problème d'emprunter, mais il faut bien assurer le vie de sa famille derrière ».

Un entrepreneur maghrébin, client de l'Adie

### Parvenir à terme à la bancarisation

Le principe de l'Adie en France est de jouer le rôle d'un sas vers les organismes bancaires classiques. On constate cependant que le taux de bancarisation des clients issus des ZUS (composés en forte proportion de personnes immigrés et personnes issues de l'immigration) est moins élevé qu'au niveau national.

Ceci pousserait à confirmer la thèse d'une forme de discrimination exercée par les banques

à l'encontre des entrepreneurs immigrés, comme l'illustrent les témoignages que nous avons recueillis.

### Bancarisation des créateurs Adie

La plupart des créateurs que nous avons rencontrés se disent victimes d'un manque de confiance de la part des banquiers, malgré un niveau d'activité satisfaisante.

« Tout ce que j'ai pu obtenir c'est un compte à la Poste à débit immédiat et sans autorisation de découvert. Même la carte ACCOR m'a été refusée, alors que j'avais apporté tous les justificatifs. Quand j'ai demandé le motif du refus, la personne ne m'a pas répondu, et m'a dit d'écrire une lettre... »

Un entrepreneur pakistanais, client de l'Adie

« Nous sommes en conflit ouvert la banque et moi, ce sont des racistes ! Mon entreprise marche très bien et pourtant je n'ai aucun découvert autorisé et je n'arrive pas à obtenir un prêt pour développer mon activité !

Au moment de ma demande, j'avais 20 000 euros d'apport personnel ! Un Français n'aurait pas eu de mal à obtenir un crédit avec un tel apport ! C'est du racisme ! Moi, je leur dépose des gros chèques régulièrement, ils me prélèvent à chaque fois que j'utilise l'appareil à carte bleue... C'est vraiment une relation à sens unique ! »

Un entrepreneur ivoirien

## II. Mais une prise en charge par les autres dispositifs d'appui inférieure à la moyenne nationale

Si les chiffres du financement des créateurs immigrés à travers le microcrédit sont importants, on constate en revanche un moindre recours des créateurs immigrés que l'ensemble des créateurs aux autres dispositifs d'appui à la création d'entreprise.

### 1. Les Aides publiques

**Les créateurs immigrés sont moins bénéficiaires d'aides publiques<sup>16</sup>, y compris des aides à la création d'entreprises dédiées aux chômeurs : 22% des créateurs immigrés ont reçu une aide publique contre 31% pour l'ensemble des**

<sup>16</sup> Observatoire de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise), « Les Créateurs d'origine étrangère (hors CEE) : profil et taux de survie », André LETOWSKI, Avril 1999

créateurs, alors qu'ils sont plus nombreux en situation de chômage.

Ces aides comprennent les dispositifs de l'ACCRE et de l'EDEN destinés aux créateurs d'entreprise, or seul un tiers des personnes immigrées éligibles auraient bénéficié de l'ACCRE en 2003 en Ile-De-France<sup>17</sup>.

## 2. Le conseil à la création d'entreprise

Le conseil à la création d'entreprise est dispensé par différents organismes :

- Les chambres consulaires
- Le réseau des Boutiques de Gestion
- De nombreux autres organismes
- Enfin des structures spécialisées dans l'accompagnement des immigrés.

Les statistiques nationales indiquent que les créateurs immigrés ont recours pour 41% d'entre eux à du conseil à la création d'entreprise, contre 51% pour la moyenne des créateurs.

→ 5% du public accueilli chaque année par le réseau des Boutiques de Gestion est immigré<sup>18</sup>.

→ Nous ne disposons pas de statistiques sur la prise en charge des entrepreneurs immigrés par les chambres consulaires ou les autres organismes d'aide au montage de projet.

## 3. Les structures de financement alternatives

Il existe deux réseaux principaux de financement alternatif à la création d'entreprise en France :

- FIR (France Initiative Réseau) qui propose des « Prêts d'honneur » allant jusque 28000 euros, sans intérêts ni garantie, couplés à un prêt bancaire
- FA (France Active) qui propose du cautionnement de prêt bancaire.

• Le Réseau France Initiative ne possède pas de données au niveau national sur la prise en charge du public immigré par ses Plates Formes.

Il existe chez certaines plates-Formes, situées dans des zones où l'immigration est très présente, une volonté particulière de prendre en compte les projets des créateurs immigrés. Cette volonté s'accompagne comme à Roubaix<sup>19</sup>

<sup>17</sup> « Favoriser l'initiative économique du public en difficulté issu de l'immigration en Ile-De-France », 3CI, Patrick KOUMARIANOS, décembre 2004

<sup>18</sup> Source : Réseau des Boutiques de Gestion, Service Etudes

<sup>19</sup> PFIL Versant Nord Est Initiatives, située à Roubaix

d'un souci de la direction d'instaurer une mixité :

- dans la constitution de l'équipe qui reçoit les porteurs de projet,
- dans la constitution du jury du Comité d'Agrément.

- dans les manifestations de valorisation des créateurs financés par la structure

- 8 Plates Formes sur 237 ont mis en place un partenariat avec le FASILD, portant sur la réalisation d'objectifs en termes de financement et d'accompagnement de porteurs de projets immigrés.

- Le réseau France Active ne possède pas non plus de données nationales sur la prise en charge du public immigré par ses fonds territoriaux.

## III- Les facteurs explicatifs

Voici présenté ci-dessous les facteurs explicatifs du moindre recours des créateurs immigrés aux dispositifs d'appui à la création d'entreprise.

### 1. Une sous-exposition à l'information sur la création d'entreprise

#### Des barrières linguistiques, sociales et culturelles

L'information sur la création d'entreprise en général et sur les dispositifs et politiques de soutien, se fait via des sites Internet (comme celui de l'APCE : Agence Pour la Création d'Entreprise), ou encore par le biais d'organes d'information comme les chambres consulaires.

• Les porteurs de projet immigrés accéderont d'autant plus difficilement à l'information sur la création d'entreprise qu'ils ne maîtrisent pas la langue du pays d'accueil. La maîtrise du français peut dépendre selon que l'immigré soit primo-arrivant ou non, issu d'un pays francophone (Maghreb, Afrique Subsaharienne), ou non, et dans ce cas, originaire d'une grande ville ou d'une zone rurale reculée.

Il ne s'agit pas toujours tant d'un problème de langue que de compréhension global.

- Le déficit d'information constaté chez les personnes immigrées repose ensuite sur une méconnaissance générale des codes régissant la société d'accueil.

- Du fait d'un défaut d'intégration des personnes immigrées dans la société, on observe par ailleurs une rupture par rapport aux réseaux classiques d'information, qui peut être compensée par ailleurs par un système

## communautaire de circulation de l'information.

L'existence de ce réseau peut être un atout et les personnes immigrées être finalement plus informés que les non immigrés. Cependant, quand l'information véhiculée est erronée ou lacunaire, le système se retourne alors contre eux.

### Les personnes immigrées ne sont pas toujours dans une démarche active de recherche d'information

- Il existe une très grande différence culturelle entre le contexte et la conception de la création d'entreprise en France et dans les pays d'origine, notamment en Afrique. En effet, dans certains pays, la création d'entreprise et la conduite d'activité s'accompagnent d'un formalisme beaucoup plus faible, voire inexistant.

- De ce fait, beaucoup de personnes immigrées une fois en France **continuent leur activité de manière informelle comme au pays**. Certains immigrés sont de véritables « chefs d'entreprise qui s'ignorent », car ils ont une activité informelle très développée, mais n'ont pas conscience qu'il est nécessaire pour eux de légaliser leur activité. Ainsi, certaines femmes africaines par exemple qui ont des activités commerciales de porte-à-porte, ont le sentiment que seule l'ouverture d'une boutique ferait d'elles des chefs d'entreprise et nécessite de s'immatriculer.

- Pour beaucoup d'autres, le pas de l'officialisation n'est pas envisagé car ils ne réalisent pas, par manque d'information, les avantages liés à la création d'entreprise :

→ Possibilité de bénéficier d'aides publiques ou de financements alternatifs

→ Possibilité de trouver de nouveaux clients et de développer son activité en étant visible.

→ Maximisation du revenu en se fournissant chez les grossistes ou en passant plus de marchandises aux passages aux douanes (pour les nombreux immigrés qui pratiquent de l'import-export).

→ Le rôle social des cotisations : au dire de nombreux accompagnateurs, les personnes immigrées considèrent souvent que toute charge est un impôt qui sert uniquement à l'Etat, alors que les cotisations sociales concernent leur retraite ou leur assurance maladie.

De l'expérience des conseillers de l'Adie, le passage de l'informel au formel se fait d'ailleurs beaucoup plus facilement quand on explique aux personnes les avantages et les enjeux de la légalisation. L'important est souvent de rassurer les personnes immigrées sur leurs craintes, infondées pour la plupart.

- Les porteurs de projet immigrés ne sont pas toujours dans une recherche active

d'information, car ils peuvent ressentir une forme de **méfiance** par rapport aux acteurs institutionnels. Ceci peut relever d'une crainte de pas être à la hauteur, d'une peur par anticipation de la discrimination du fait de l'expérience vécue dans la société, ou encore, d'une confusion entre services publics, souvent mal perçus, et secteur associatif.

### Une méfiance par rapport aux acteurs institutionnels

*« Les chambres consulaires, ce sont des bâtiments énormes, très institutionnels, avec des personnes en costume cravate. C'est très impressionnant pour les gens, ce n'est pas comme l'ambiance associative. Ceci peut jouer sur la méfiance des personnes ».*

*« les schémas politiques sont différents dans les pays d'origine, donc on a une approche différente des structures institutionnelles. Les personnes doivent comprendre qu'il existe des services associatifs et des services étatiques et que dans les associations, il y a plus de militantisme, et une plus grande liberté de fonctionnement. Certains comprennent, et d'autres font l'amalgame entre les deux. Et comme la tendance est de dire que tout est mauvais dans les services publics, et que la vision actuelle est négative et ne correspond plus à l'idée de l'Etat Providence, les personnes peuvent de ce fait être assez méfiantes. »*

Directrice d'une PFIL

## 2. Les limites pour les entrepreneurs immigrés du mode de prescription habituel

- Les organismes d'appui technique (conseil) et financier (prêt à la création d'entreprise) trouvent pour une grande partie leurs bénéficiaires grâce à l'orientation faite par les « prescripteurs sociaux », c'est-à-dire les structures chargées de l'action sociale, de l'insertion ou de l'emploi : ANPE, Dispositif RMI (CCAS), Mission Locale... : en effet, les professionnels de ces structures jouent ainsi un rôle d'orientation des usagers porteurs de projet vers ces organismes d'appui.

**Ce mode de prescription est particulièrement problématique pour le public de notre étude :**

→ Les personnes immigrées ne passent pas toujours par ces structures :

- D'une manière générale, ils ont peu recours au service public de l'emploi (l'ANPE), même s'ils sont aux minima sociaux.

Une étude sur les immigrés et le service Public de l'Emploi confirme ainsi que les demandeurs d'emploi immigrés, sont moins pris en charge

par leurs services par rapport à l'ensemble de la population<sup>20</sup>.

- De plus, certaines personnes immigrées appartiennent à la catégorie des « travailleurs pauvres » (en emploi précaire ou à temps partiel). Ils ne sont donc ni à l'ANPE ni bénéficiaires du RMI. Ils exercent pourtant parfois des activités génératrices de revenus à titre officieux et pourraient être de ce fait intéressés par une création d'entreprise.

Une communication directe menée par l'Adie au sein de communautés africaines (par le biais d'association de migrants), a ainsi mis à jour la demande de nombreuses femmes immigrées exerçant des activités salariées à bas revenus ou inactives, et souhaitant développer une activité de commerce afin d'augmenter des revenus insuffisants. Une même demande peut exister dans des communautés turques ou maghrébines, sans possibilité de mise en relation avec les structures d'appui.

→ **Même s'ils y passent, les personnes immigrées n'osent pas toujours évoquer leur projet** par crainte de ne pas être prises au sérieux du fait de leur statut social ou de leur origine - une crainte parfois fondée.

### 3. Lourdeur et complexité des demandes d'aides publiques

Les aides publiques sont négligées par les entrepreneurs immigrés car ils sont particulièrement pénalisés par la complexité des procédures à suivre (maîtrise écrite du français, méconnaissance du système).

Les professionnels accompagnant ce public signalent en outre un rejet de ce public des formalités administratives, du fait d'une forte culture de l'oralité.

Les entrepreneurs immigrés sont enfin parfois plus impatientes de créer et sont donc gênés par la lenteur du système. Ils peuvent de ce fait renoncer à bénéficier des aides publiques, même s'il sont éligibles, et qu'on se propose de les assister dans leurs démarches.

#### Complexité du processus d'aide publique

*« Le dossier de l'Adie est très bon, mais celui de l'ACCRES semble vraiment fait pour dissuader les gens de créer ! Des migrants qui ne comprennent rien et qui sont pressés vont plutôt laisser tomber ces démarches et simplement faire appel à un expert comptable ».*

Un prescripteur ANPE

*« Le problème c'est que ces personnes ne veulent pas remplir les dossiers, les imprimés.*

<sup>20</sup> « L'accès à l'emploi des primo-arrivants », Françoise ENEL (VERES Consultants), Migrations Etudes, n° 123, Mai-Juin 2004

[...]

*Mon ressenti c'est que les immigrés veulent des aides, mais ont du mal avec les contrats ou les demandes. J'en ai qui viennent une fois mais ne reviennent pas parce qu'ils veulent pas faire les dossiers ACCRES ou EDEN, même si on dit que l'association va les aider ».*

Un financeur alternatif

### 4. Une perception culturelle différente de la création et de la gestion d'entreprise

#### Un niveau d'exigence dans le montage de projet souvent inadapté

Les structures d'accompagnement ont au dire de nombreux professionnels des exigences très élevées en terme de formalisation du projet.

L'accompagnement proposé est par ailleurs trop standardisé, et quelle que soit la nature du projet, il est souvent demandé de passer par les mêmes étapes avec le même investissement (étude de marché, plan d'affaire, bilan prévisionnel...).

**Cependant cette formalisation académique n'est pas toujours nécessaire ou appropriée pour les entrepreneurs immigrés du fait de leur spécificité :**

→ **Les créateurs immigrés ne sont pas souvent préparés au formalisme exigé** par les structures d'appui à la création d'entreprise, pour des raisons à la fois sociales et culturelles.

→ **Certains projets des entrepreneurs immigrés sont déjà maîtrisés :**

- Pour le commerce, il peut s'agir d'une activité souvent pratiquée par la communauté d'origine, le migrant va alors créer par mimétisme, donc aura une bonne connaissance de l'activité.

- Dans l'artisanat, la personne a pu être auparavant salariée dans le secteur ou elle souhaite créer, et/ou avoir déjà exercé à son compte de manière informelle.

C'est par exemple le cas des personnes immigrées qui viennent du bâtiment et souhaitent créer dans ce secteur : l'étude de marché n'est pas nécessaire pour eux.

Certains projets peuvent donc être lancés sans nécessité de passer par toutes les étapes du montage de projet. C'est plutôt après la création que la personne pourra mieux se rendre compte de ses lacunes, et profiter d'un appui efficace, qui collera plus à la réalité de son activité.

→ Dans le cas d'un fonctionnement ethnique de l'activité qui repose par exemple sur le crédit ou la parole, le type de formalisation proposé se trouve d'autant plus inadapté, car l'immigré pourra avoir ses propres repères et sa propre

manière de gérer l'activité, différents de la vision qu'en a l'accompagnateur.

→ Il existe enfin souvent un sentiment d'urgence chez l'entrepreneur immigré qui souhaite créer, en contradiction avec le niveau de préparation demandé :

- Cette urgence peut être liée à des contraintes par rapport à la durée de validité des titres de séjour.
- Les entrepreneurs immigrés créeraient aussi plus souvent parce qu'ils ont une opportunité de marché qu'ils souhaitent saisir.
- Enfin, les personnes immigrées créent plus souvent par défaut, c'est à dire qu'il s'agit du seul moyen de régler une situation sociale précaire. Ils ont alors besoin de démarrer et développer leur activité rapidement.

### Un niveau d'exigence trop élevé

« Les formalités demandées par les structures d'appui sont trop compliquées, surtout si on ne maîtrise pas la langue. Souvent les personnes que j'ai orientées là bas reviennent me voir après parce qu'elles ont peur, elles doutent. Il y a un problème par rapport à la prise en charge d'une population non diplômée. Il faut qu'ils soient déterminés à l'extrême pour continuer avec eux ».

« les Français ont une culture formelle très ancrée, alors que pour les immigrés, il s'agit de complications pour rien ».

Un prescripteur ANPE à propos des structures d'accompagnement

Note : Une formalisation du projet sera cependant indispensable pour le créateur immigré s'il souhaite faire des demandes de financements auprès du secteur classique bancaire ou du réseau des PFIL.

### Des formations au contenu trop élitiste

Les Chambres Consulaires contribuent au dire de certaines structures d'accompagnement ou de créateurs immigrés, à une certaine forme de découragement de ces derniers en dispensant une information ou en proposant des formations au contenu très complexe. Toutefois, cela ne pèse pas seulement sur les porteurs de projet immigrés, mais globalement sur tous les créateurs d'entreprises en situation précaire.

### Les Chambres Consulaires

« Les Chambres de Commerce se sentent peu concernées par le public migrant, et le personnel se retrouve démuné face à eux. Le contenu de la formation est très élevé, je

constate qu'il n'en reste rien même le BFR n'est pas compris ».

Un accompagnateur spécialisé sur le public immigré

« Les chambres consulaires ne sont pas adaptées : elles proposent des réunions trop compliquées. Il y a un stage de préparation obligatoire à la Chambre des Métiers mais les immigrés ne comprennent rien. Les DDTEFP qui distribuent le dossier ACCRE ne prennent pas le temps d'expliquer ce que c'est... Ces institutions ne font pas de différence avec des publics en plus grande difficulté. Alors qu'il faut adapter son discours. C'est plus facile pour l'Adie car l'association est spécialisée »

Un conseiller Adie

## 5. Une discrimination inconsciente à toutes les étapes du parcours

### Prescription

- Certains prescripteurs (professionnels des services sociaux) ont tendance à ne pas croire dans le potentiel entrepreneurial des porteurs de projet immigrés, comme le confirme une étude sur l'ANPE, ainsi que l'enquête réalisée par une structure d'accompagnement spécialisée, et enfin des témoignages de personnes immigrées :

### Dissuadés par les prescripteurs

« Le projet de création de sa propre entreprise se rencontre chez ceux qui étaient à leur compte dans leur pays et chez ceux qui, lassés de se faire refouler par les entreprises, en viennent à se dire qu'ils n'ont pas d'autre choix. Les professionnels tentent souvent de les en dissuader, l'expérience leur montrant que ce projet se fait rarement dans de bonnes conditions et qu'il échoue souvent<sup>21</sup> ».

D'après propos recueillis auprès d'agents ANPE

« Le problème des migrants c'est qu'ils ont une étiquette : on suppose qu'ils maîtrisent pas la langue et qu'ils vont pas s'en sortir. J'ai des retours de la part d'assistantes sociales selon lesquelles les créateurs potentiels sont pris de haut, car ils ne maîtrisent pas la langue. Or ils ont pu occuper des postes élevés dans leur pays, ou maîtriser simplement un métier d'artisan, et ils ont réellement le potentiel et la capacité de s'en sortir.

C'est dommage car ce public manifeste une volonté d'avancer et de sortir de la précarité ».

Un financeur alternatif

<sup>21</sup> Françoise ENEL (VERES Consultants), « L'accès à l'emploi des primo-arrivants », Migrations Etudes, n° 123, Mai-Juin 2004

## Accompagnement

- Les critères habituels d'évaluation d'un porteur de projet reposent sur ses diplômes ou son expérience (à travers ses bulletins de salaire, et une analyse sur son projet).
- Or ces critères ne peuvent en général pas être appliqués aux porteurs de projet immigrés :
  - Il n'y a pas de diplômes ou ils ont été obtenus à l'étranger, donc il est difficile d'en évaluer la qualité, et l'on en reconnaît pas la qualité. Parfois la personne n'est même pas alphabétisée, et ne maîtrise pas le Français à l'écrit, voire à l'oral.
  - Beaucoup d'expérience dans le secteur de la création s'est produite dans l'informel ou au pays d'origine, donc est difficile à valoriser par l'accompagnateur. Le porteur de projet pourra avoir tendance à minimiser son travail au noir s'il associe la structure d'appui aux pouvoirs publics.
  - Il existe un manque de compétences de l'accompagnateur sur les activités « communautaires » ou en lien avec le pays d'origine des entrepreneurs immigrés.

→ Les professionnels des réseaux classiques de soutien à la création d'entreprise peuvent donc avoir tendance à ne pas croire à tort dans le potentiel de l'entrepreneur immigré et à le dissuader de créer, ce qui revient également à une forme de discrimination inconsciente.

## **Dissuadé par les accompagnateurs**

*« J'ai contacté la chambre de commerce et d'industrie et c'était catastrophique ! Regarde ce salon de thé que j'ai ouvert c'est ma deuxième SARL pour l'instant, je pense que je n'aurais rien fait si j'avais écouté cette conseillère à la Chambre de Commerce qui a tout fait pour me décourager ! Elle m'a dit que mon projet n'était pas assez ceci ou cela... »*  
Un créateur d'origine maghrébine financé par l'Adie

## Financement alternatif

- **Le public immigré peut être handicapé par ses difficultés à convaincre un financeur** (maîtrise de la langue, des outils chiffrés), même s'il a un réel savoir-faire et de réelles opportunités de marché.
- **Les structures alternatives de financement peuvent également être amenées à exercer une forme de discrimination inconsciente, non pas à l'origine, mais à l'activité.** Ainsi les projets qui sont en lien avec les pays d'origine, comme les activités ethniques ou d'import-export, ont plus de mal à être acceptées, car la structure n'a pas de visibilité sur ces projets. Les structures de financement alternatif peuvent rejoindre en cela le réseau bancaire classique.

**- CONCLUSION SUR LES PORTEURS DE PROJET IMMIGRES DANS L'ENVIRONNEMENT DE LA CREATION D'ENTREPRISE -**

Il s'agit plus souvent que pour les non immigrés de personnes en situation insatisfaisante sur le marché du travail, créant des micro-entreprises dans une logique d'auto-emploi. Ils peuvent du fait de leur statut socio professionnel précaire et de leur origine, être doublement exclus du système bancaire classique. Ils ne sont en effet que 10% à bénéficier de prêts bancaires (contre 28% pour les créateurs non immigrés).

Le microcrédit se révèle donc être un outil privilégié par ces micro-entrepreneurs, comme le confirme la part de clients immigrés dans le portefeuille de l'Adie de l'ordre de 25%.

La prise en charge par les autres dispositifs et politiques de soutien à la création d'entreprise s'avère en revanche insuffisante :

- Ils ne sont que 41% à bénéficier du conseil à la création (contre 51% de l'ensemble des créateurs)
- Ils ne sont que 22% à bénéficier d'aides publiques à la création d'entreprise (contre 31% de l'ensemble des créateurs)

Des problématiques spécifiques aux entrepreneurs immigrés constituent en effet des freins à leur prise en charge par les acteurs institutionnels de la création d'entreprise :

- Des barrières dans l'accès à l'information privent certains migrants du recours à l'appui technique et financier proposé dans le cadre des politiques de soutien à la création d'entreprise.
- Un décalage dans la perception de la création d'entreprise peut en outre les dissuader de créer avec l'appui des structures de conseil.
- Les exigences des organismes de financement alternatifs sont enfin autant de barrières dans l'accès au crédit.

Certains besoins spécifiques des migrants ne sont pas pris en compte aujourd'hui par la réglementation existante, ainsi que par les dispositifs et politiques de soutien à la création d'entreprise.

=> Ces limites dans l'appui aux porteurs de projet immigrés sont d'autant plus regrettables qu'ils représentent aujourd'hui le groupe le plus dynamique de la population en terme de création d'entreprise. Un effort des structures d'accueil pour s'adapter aux problématiques particulières des migrants est donc nécessaire.

=> Certaines améliorations doivent donc être mises en place pour une discrimination positive à leur égard, afin de valoriser au mieux ce potentiel.

L'objectif est de maintenir des dispositifs de droit commun (pas de création de structures spécialisées), tout en améliorant l'accueil fait à ce public au sein de ces dispositifs.

## Recommandations

### I. Faire évoluer le cadre réglementaire et législatif

#### 1. Exercice en parallèle d'un travail salarié et d'une activité génératrice de revenus

Des aménagements législatifs sont nécessaires afin d'inciter à l'officialisation de petites activités informelles exercées en complément d'un revenu salarié ou des minima sociaux.

Cette formalisation concernerait des activités de production et de vente à domicile de biens ou de services, dont le revenu serait inférieur au seuil de 50% du plafond de la sécurité sociale, activités trop petites pour justifier une inscription au Registre du Commerce.

Elle s'appliquerait à des personnes françaises ou étrangères installées en France de façon régulière.

Les revenus procurés par cette activité seraient soumis aux mêmes règles déclaratives que celles fixées pour les vendeurs à domiciles indépendants (sur le plan fiscal, social, et de l'officialisation).

Cette formalisation d'activité ne conférerait pas de droits aux prestations sociales, les personnes étant couvertes par ailleurs, et n'auraient aucune incidence sur les allocations que les personnes pourraient recevoir par ailleurs.

#### 2. Simplifier les démarches administratives de création d'entreprise par une personne étrangère

Les préconisations sont les suivantes :

- Supprimer les demandes de cartes de commerçants étrangers.
- Supprimer les modalités particulières pour l'installation en tant que vendeur ambulancier.

#### 3. Faciliter la reconnaissance des diplômes et expériences acquis à l'étranger

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) offre aux individus la possibilité d'obtenir un diplôme ou un titre professionnel en faisant valider toute forme d'expérience.

La reconnaissance des diplômes étrangers est un enjeu important vers la validation des compétences des personnes immigrées au service de toute la société.

→ Un travail engagé par le FASILD en partenariat avec la DPM et l'ANPE a pour but la validation des compétences des personnes titulaires d'un diplôme étranger et/ou ayant acquis une expérience professionnelle à l'étranger, en mobilisant par exemple le dispositif de VAE.

Nous préconisons une généralisation et une facilitation du recours des immigrés à ce dispositif.

#### 4. Ouvrir des professions aux étrangers

La DPM a engagé un travail dans le but d'ouvrir certaines professions aux étrangers quand il n'existe aucune barrière justifiée à leur accès. Dans un premier temps, cette procédure concernera les débitants de boisson et de tabac. Il serait souhaitable que cette démarche puisse être élargie à un nombre important de professions.

### II. Mettre en place des stratégies d'information spécifiques

#### 1. En direct

Les recommandations suivantes ont pour but de mettre en place une stratégie d'information plus offensive à destination des migrants.

Utiliser les modes de diffusion de l'information privilégiés par les personnes immigrées

- Les personnes immigrées étant souvent plus méfiantes par rapport aux acteurs institutionnels, il est très important de susciter leur confiance par rapport à la structure qui souhaite les appuyer.

Ainsi comme le soulignent les responsables du programme de l'Adie qui a rencontré une forte demande auprès des communautés d'Afrique subsahariennes : « Il a été très important d'avoir été présenté par le responsable de l'association communautaire ».

- Une étude réalisée sur les primo-arrivants met en avant « le poids dominant du bouche-à-

oreille et de l'information relayée au sein des réseaux de proximité<sup>22</sup> ».

Un mode d'approche privilégié consisterait à cibler quelques personnes d'une communauté en comptant sur le bouche à oreille.

- Ce travail peut être effectué dans le cadre d'un quartier par exemple.

- On peut également cibler les membres d'une communauté qui exercent déjà comme indépendants, comme le suggère un professionnel : « *Il faut faire une sensibilisation des petits chefs d'entreprise des commerces ethniques, pour qu'ils relaient l'info car l'oral est très important* ».

### Déterminer les lieux de diffusion qui atteignent directement les immigrés

La stratégie à adopter est d'essayer de communiquer directement auprès d'eux en ciblant les lieux qu'ils fréquentent :

→ **Organismes de formation, plateformes d'accueil de familles de migrants :**

• C'est le projet de la Direction des Populations et des Migrations, ainsi que de l'APCE, de délivrer aux nouveaux arrivants issus de pays tiers à l'UE des plaquettes sur la création d'entreprise dans quatre langues étrangères, lors des formations délivrées par l'ANAEM (Agence Nationale pour l'Accueil des Etrangers et des Migrations). Cette plaquette s'ajoutera à celles déjà reçues sur l'emploi et le travail en Interim.

• Le partenaire social à cibler peut également être le centre d'alphabétisation car la majorité des personnes immigrées passent par ce processus, surtout quand cette formation est rémunérée

→ **Salles d'attente de la CAF :**

Communiquer auprès des immigrés dans le cadre des démarches qu'ils effectuent pour leurs prestations sociales, par exemple sous la forme d'un film de présentation des structures d'appui technique ou financier

→ **Permanence au Greffe du Tribunal de Commerce :** cette stratégie permettrait de cibler les nombreux entrepreneurs immigrés qui viennent s'immatriculer sans avoir pris connaissance des appuis techniques ou financiers dont ils pourraient bénéficier.

→ **Radios communautaires :** ceci pourrait constituer un moyen de toucher une population « inactive » qui ne fréquente pas les services de l'insertion et de l'emploi, ni les organismes de prestations sociales ou les réseaux associatifs.

D'une manière générale, l'objectif est de communiquer dans des lieux alternatifs aux réseaux habituels de la création d'entreprise.

### Un message qui « concerne » les immigrés

• Il conviendrait de proposer une communication spécifique pour les personnes qui pratiquent des activités génératrices de revenus, ou qui exercent déjà comme indépendants.

• Sur une radio communautaire, il pourrait être plus efficace de communiquer dans la langue maternelle de l'auditeur, afin que le message soit bien compris et qu'il se sente concerné.

Comme l'explique un professionnel de l'Insertion Professionnelle : « *Mais si l'annonce sur Beur FM est faite en Français, la personne ne se sentira pas concernée. Dès qu'il y aura un formalisme, la personne ne se sent pas concernée : si elle entend le nom d'un organisme elle se dit : « j'écoute pas, je comprends pas ». En revanche, si le message est dans sa langue la personne se sentira interpellée* ».

La communication écrite doit cependant selon ce même professionnel rester en Français.

### 2. En indirect : prescripteurs sociaux

Il est nécessaire de travailler à une évolution du regard porté sur le porteur de projet immigré :

- L'illettrisme, la non maîtrise de la langue française ou la précarité dans laquelle il se trouve, n'est pas rédhibitoire pour le migrant qui souhaite créer.

- Une migration réussie est déjà une preuve du potentiel du migrant.

Il est nécessaire de mettre en place une formation valorisant le potentiel entrepreneurial des migrants.

Pour ce faire, l'APCE a l'intention de mettre en ligne sur son site un document reprenant et corrigeant les idées reçues sur la création d'entreprise par les entrepreneurs immigrés.

Certaines structures réfléchissent par ailleurs à mettre en place un programme de formation à l'interculturalité en direction des différents prescripteurs sociaux.

<sup>22</sup> Françoise ENEL (VERES Consultants), « L'accès à l'emploi des primo-arrivants », Migrations Etudes, n° 123, Mai-Juin 2004

### III. Adapter l'offre d'accompagnement

#### 1. Problématiques comportementales

##### Comment gagner la confiance des entrepreneurs immigrés ?

###### Un regard discriminant sur la structure

« Il arrive que des personnes arrivent avec un regard discriminant. En effet, celui qui se sent discriminé, a tendance à discriminer à son tour par un effet miroir. De ce fait, les personnes migrantes peuvent aussi être discriminantes, en ayant une vision totalement caricaturale de la personne qui les reçoit. Quand je sens une certaine méfiance, je n'aborde pas le sujet, et ensuite au bout de quelques temps, la personne me dit : « Ca y est, j'ai confiance en vous ! » Ce qui prouve qu'au début, elle n'avait pas confiance en moi, et me voyait « comme une blanche de plus qui va mettre mon dossier dans un coin ».

Un financeur alternatif

- La prise de confiance passe par une écoute, une adaptation du discours, et une connaissance des pratiques des entrepreneurs immigrés. Les conseillers doivent montrer qu'ils sont à l'écoute de ce public et qu'ils comprennent leurs problématiques. Au dire des accompagnateurs et conseillers Adie, certains immigrés leur sont alors très reconnaissants de les avoir écoutés, renseignés et de leur avoir témoigné une forme de considération, même si au final, leurs projets ne sont pas financés.

Il est important de noter que certains migrants ont besoin d'être reçu dans un premier temps par des structures d'appui spécialisées, car ils se sentent davantage compris et mis en confiance. Ces associations gèrent ainsi les premières étapes d'accueil et d'orientation et préparent les immigrés à rencontrer les structures classiques, quand elles ne font pas la démarche de les contacter directement. Le personnel de ce type d'organisation insiste cependant sur la nécessité de mettre ce public en confiance, mais pas de le « mater », afin de le préparer à la réalité des « épreuves » qu'il va rencontrer dans son parcours.

- La crainte des personnes immigrées face aux **organes d'information** sera apaisée s'il est reçu dans une structure avec une équipe mixte. **Le travail d'accompagnement est également facilité.**

###### Instaurer une mixité culturelle

« Dans le cas des femmes maghrébines qui font de la sous traitance au noir par exemple, elles vont venir prendre des renseignements à l'ANPE quand elle vont savoir qu'il y a quelqu'un là bas qui s'appelle Mohammed. C'est lié à un phénomène de peur, peur de l'échec, peur du formalisme quand on passe par des associations pour demander des aides. On me dit souvent en me voyant : 'si j'avais su que c'était vous, je serais venu plus tôt ' ».

Un prescripteur

« Les personnes reçues par un professionnel lui-même issu de l'immigration se montreront de manière indéniable plus ouvertes ».

Un accompagnateur

« Il est important d'avoir une mixité des salariés pour mettre aussi le public à l'aise. Le public migrant sera rassuré s'il constate une mixité dans l'équipe. L'équipe de VNEI compte deux personnes issues de l'immigration (marocaine et algérienne). Cela rassure aussi les personnes de voir ce mélange ».

Un financeur alternatif

Nous avons pu constater que les structures majeures d'appui à la création d'entreprise en France, s'assuraient de la mixité de leurs équipes.

- Selon une accompagnatrice, qui a recours à cette méthodologie, **l'existence de formations collectives a des effets bénéfiques pour un certain public immigré, surtout féminin et pour partie originaire d'Afrique Subsaharienne :**

« Les projets sont différents mais les femmes sont mélangées car je crois dans la diversité : les femmes qui sont allées peu à l'école peuvent être des commerçantes aguerries, et donner des conseils à des diplômées qui en retour peuvent aider sur la comptabilité. Ceci permet aussi la création de liens affectifs et une solidarité très forte [...] De plus les migrantes se font aussi plus confiance entre elles et se convaincront plus facilement de la difficulté pour tel ou tel projet que si c'est moi qui essaye de les en dissuader ».

Directrice d'une structure spécialisées dans l'accompagnement des migrantes

En revanche, les organismes d'appui doivent se baser sur les dynamiques collectives propres à chacune des communautés. Dans tous les cas, il ne faut pas tenter de créer une dynamique de groupe de manière artificielle.

→ Le public migrant masculin d'Afrique du Nord reçu aurait ainsi beaucoup de mal à travailler en collectif selon un accompagnateur spécialisé :

« Ce sont des personnes qui ont appris à se débrouiller seules. Le travail collectif est donc très dur à mettre en place. Le public est hermétique, il n'y a pas de tradition d'échange ».

### Tout en maintenant la distance ?

- Certains porteurs de projet immigrés ont d'après l'expérience des conseillers une tendance à mettre en place des **relations affectives trop fortes** avec eux. Ceci se remarque souvent dans le cas où le professionnel est lui-même issu de l'immigration.

### **Conserver des distances**

« Du fait de mon origine, ils se confient plus facilement à moi, j'obtiens plus d'informations. Mais c'est aussi une difficulté, parce qu'ils me considèrent tout de suite comme leur grande amie. Ils savent que je suis au courant de leurs problèmes, ils en profitent et sont étonnés quand je ne vais pas dans leur sens.

Je suis obligée de mettre en place une distance dans leurs rapports. Certains me parlent en arabe, mais je réponds toujours en français pour conserver une certaine distance. Ce n'est pas toujours évident à gérer ».

Une conseillère Adie

- Certains hommes immigrés peuvent avoir tendance à porter un **regard déplacé sur les conseillères de même origine**, comme le souligne un financeur alternatif : « Il existe aussi une problématique avec ce public qui est le regard des hommes sur les femmes. Ainsi, les conseillères issues de l'immigration reçoivent des hommes d'origine étrangère qui leur disent clairement « si tu es une femme je ne t'écoute pas ». C'est un discours qu'ils ne se seraient sans doute pas permis d'avoir avec une femme non issue de l'immigration ».

## 2. Privilégier l'accompagnement post-crédation pour certains créateurs migrants

Notre analyse de la population immigrée créatrice d'entreprise nous a permis de dégager deux caractéristiques souvent liées à cette population, qui permettent de déduire leurs besoins en matière d'accompagnement :

### Premier profil : accompagnement simplifié en amont mais nécessaire post création

- De nombreux créateurs maîtrisent déjà pour de nombreuses raisons l'activité dans laquelle ils souhaitent se lancer, même s'ils n'ont pas forcément une connaissance des outils chiffrés.

- Certains d'entre eux ont en revanche des difficultés de compréhension du système français, des difficultés avec la langue française et l'écrit, ou encore des lacunes en gestion.

→ Ces créateurs nécessitent donc davantage un accompagnement post-crédation.

→ Pour l'accompagnement en amont, il convient de proposer à ces personnes une formation sur la création d'entreprise qui leur « parle », et corresponde à la **vision concrète** qu'ils peuvent en avoir par leur expérience informelle ou salariée. Cela peut parfois passer par un discours plus « terre à terre » avec eux. Il convient en outre de proposer une vue simple sur la comptabilité, et un plan d'affaire simplifié et adapté aux micro-projets, dans le but de cadrer avec leur **vision parfois plus intuitive des affaires**. Enfin, le conseil proposé doit concerner directement les entrepreneurs immigrés et leurs activités. Au contraire il n'est pas utile de leur parler de qui ne les concernerait pas.

L'Adie dans le cadre de son travail avec les personnes issues d'Afrique Subsaharienne a ainsi mis en place un accompagnement effectué par des bénévoles spécialisés, ainsi que des formations qui tiennent compte de leur niveau d'études, portant sur les sujets qui concernent la majorité des créateurs, comme le vente à crédit ou l'import export (par exemple sur les procédures douanières par rapport aux taxes, de manière à savoir fixer les prix des produits importés).

### Deuxième profil : un accompagnement plus renforcé en amont

Nous avons également pu distinguer un second profil opposé :

- Des créateurs qui ont un niveau d'éducation plus élevé, donc moins de difficultés avec la formalisation écrite des projets
- Mais qui se lancent dans un secteur nouveau pour eux, suite à une exclusion du marché de l'emploi, sans expérience ou formation antérieure de l'activité commerciale ou indépendante.

→ Ces créateurs pourront donc au contraire avoir besoin un accompagnement renforcé au niveau du montage de projet, mais auront moins de difficultés avec les formalités administratives ou la gestion de leur entreprise.

Nous avons établi dans le tableau ci dessous une gradation indiquant en priorité quels sont les profils d'entrepreneurs immigrés ayant besoin d'un accompagnement essentiellement post création, par rapport à ceux présentant qui au contraire ont en priorité besoin d'un accompagnement renforcé en amont :

Profil de l'entrepreneur	Secteur d'activité	Besoins d'accompagnement
<p><b>1. Entrepreneur « Travailleur pauvre »</b> pratiquant une activité génératrice de revenus sans rapport avec son activité salariée.</p> <p><b>2. Entrepreneur bénéficiaire des minimas sociaux ou inactif,</b> pratiquant une activité informelle de manière occasionnelle ou à temps plein.</p>	<p>- <b>Import export :</b> ex : Femmes originaires d'Afrique subsaharienne travaillant à temps partiel dans une entreprise de nettoyage et pratiquant une activité de commerce intracommunautaire basée sur l'import export</p> <p>- <b>Sous traitance :</b> cuisine en sous traitance pour restaurants, pâtisserie, nettoyage, etc.</p> <p>- <b>Services :</b> couture, plomberie, réparation automobile, bricolage</p>	<p>- Nécessité d'informer sur les enjeux de la légalisation (risques du travail informel, avantages de l'officialisation)</p> <p>- Activité maîtrisée, mais besoin d'un accompagnement en terme de gestion administrative</p>
<p><b>3. Entrepreneur sous-traitant :</b> Ouvrier ou employé, qui crée dans son secteur comme sous-traitant (opportunités de marché)</p>	<p>- <b>Artisanat :</b> Bâtiment, confection, coiffure Ex : Homme turc dans le bâtiment pour répondre à un appel d'offre d'un ancien employeur</p> <p>- <b>Services :</b> sécurité, nettoyage de surface.</p>	<p>- Activité maîtrisée, mais nécessité de mise en garde sur les risques de la sous-traitance (client unique, déséquilibre du rapport de force...)</p>
<p><b>4. Entrepreneur reconverti :</b> Création par défaut, suite à une situation insatisfaisante sur le marché de l'emploi lié à un faible niveau de qualification (chômage, emploi sous-qualifié) ou à des opportunités de marché</p>	<p>- <b>Commerce-hotellerie-restauration, services</b> Ex : Restauration rapide, taxiphones, vente ambulante</p>	<p>- Mise en garde sur la saturation du marché.</p> <p>- Nécessité de préparation du projet :</p> <p>-&gt; une étude de marché (prix, clientèle)</p> <p>-&gt; une préparation chiffrée du projet</p>
<p><b>5. Entrepreneur diplômé :</b> Personnes immigrées ou issues de l'immigration ayant un niveau d'étude élevé, mais en difficulté sur le marché de l'emploi. Les projets envisagés sont souvent plus ambitieux.</p>	<p>- Création dans secteur sans rapport avec les études :</p> <p>- Création dans le secteur d'études</p>	<p>- Insister sur la préparation du projet en amont</p> <p>- La personne n'aura à priori pas de difficulté pour la gestion administrative de son entreprise</p>



## IV. Appuyer plus particulièrement l'insertion bancaire

### 1. Améliorer l'offre de microcrédit

Il serait nécessaire de réfléchir sur la possibilité d'un crédit qui ne rentrerait pas en contradiction avec les principes religieux d'une certaine partie de la population immigrée ou issue de l'immigration, de confession musulmane.

Comme le souligne un conseiller de l'Adie travaillant avec des immigrés : « *Si l'ADIE prêtait à taux 0, elle toucherait plus de personnes, mais on ne peut pas prêter à taux 0 à une partie de la population et avec taux d'intérêt pour les autres. La solution serait peut être de le faire basculer sur des frais de dossier* »

Au vu de ce constat relayé par ses clients, ses conseillers, ainsi que par d'autres professionnels, l'Association se propose de réfléchir à un moyen de proposer un prêt où la somme des intérêts serait remplacée par des frais de dossiers au montant équivalent, payables au départ.

Ce nouveau produit serait invariablement proposé aux immigrés et non immigrés, afin de ne pas créer de stigmatisation.

### 2. Un accompagnement bancaire renforcé.

- Les structures d'accompagnement ou de financement alternatif doivent **préparer le migrant à affronter les banques.**

Comme le souligne la directrice d'une Plate Forme : « *C'est le rôle des structures comme la PFIL de faire de l'accompagnement bancaire. Elles travaillent sur la façon de présenter le projet et de se présenter soi physiquement* ».

C'est également le travail effectué par les structures spécialisées dans l'accompagnement des publics immigrés.

Comme le souligne une créatrice originaire d'Afrique subsaharienne accompagnée par une de ces structures : « *il a été très important que l'association m'ait formée à la présentation de mon projet devant un jury, cela m'a donné confiance pour toutes les étapes de mon parcours* ».

- Les structures d'accompagnement peuvent même aller jusqu'à **s'impliquer personnellement dans la demande de prêt.**

Le travail fait par la PFIL de Roubaix va ainsi par exemple du courrier introductif jusqu'à l'accompagnement dans la banque lors du rendez-vous, afin de mettre le maximum de chances du côté du migrant.

- Les organismes de microcrédit ont comme objectif une insertion dans le système bancaire classique.

Un travail renforcé doit être prodigué dans ce domaine auprès des clients immigrés qui rencontreraient plus de difficultés à s'insérer.

D'une manière générale le rôle des structures d'accompagnement est de motiver et d'encourager le migrant tout au long de son parcours face aux phénomènes discriminatoires auxquels il pourra être confronté.

- Conclusion sur les recommandations à mettre en œuvre -

Les préconisations suivantes ont pour but de permettre une meilleure prise en compte des immigrés dans l'environnement français :

Au niveau juridique :

- Il est nécessaire d'améliorer le statut juridique lié à l'exercice d'une très petite activité - activité génératrice de revenus -, qui concerne beaucoup de créateurs immigrés. L'existence d'un statut approprié entraînerait selon nous à terme un nombre important d'officialisations.

Au niveau de l'accès à l'information sur la création d'entreprise et les structures d'appui :

- Une communication spécifique est nécessaire pour toucher les porteurs de projets immigrés potentiels, qui repose plutôt sur les réseaux de proximité, ou le bouche à oreille.  
- Des prescripteurs sociaux formés à l'interculturalité garantiront une véritable prise en compte des potentialités des porteurs de projet immigrés.

Au niveau de l'accompagnement

- C'est la mixité des équipes qui permet la mise en confiance des porteurs de projets immigrés au sein de la structure d'appui.  
- Le soutien proposé doit également être adapté à la vision simple et concrète qu'ont parfois les migrants de leur activité, dont ils ont déjà souvent une expérience dans l'informel. Il peut aussi inclure les outils utiles à leur activité spécifique (ex. : vente à crédit ou import export).  
- Il est parfois plus utile de proposer un accompagnement en aval qu'en amont aux entrepreneurs immigrés qui, pour de nombreuses raisons, maîtrisent l'activité qu'ils veulent lancer, mais auront plutôt des difficultés avec la gestion financière et administrative une fois l'entreprise créée.

Au niveau du financement

- L'instruction et la décision d'octroi des prêts doivent être rapides et basés avant tout sur la personne (débrouillardise, connaissance de l'activité, etc...) et sa capacité de remboursement, sans exigences trop fortes sur la formalisation écrite et chiffrée du projet.  
- Les convictions religieuses de certaines personnes de confession musulmane les privent de l'accès au microcrédit, à cause du taux d'intérêt. Il serait intéressant d'étudier un produit spécifique tenant compte de cette contrainte.  
- D'une manière générale, financeurs et accompagnateurs doivent effectuer un travail renforcé en direction de l'insertion bancaire des créateurs immigrés.

### La carte de commerçant étranger

Sous couvert d'une défense du commerce et de l'artisanat français a été instaurée en France en 1938 une législation, réglementant l'accès des étrangers aux professions indépendantes, qui oblige tout étranger à posséder une carte de commerçant étranger. Cette carte est attribuée de plein droit pour certains pays occidentaux et africains, et les Algériens en sont dispensés.

**Par ordonnance du 25 mars 2004, des mesures ont été prises afin de simplifier certaines démarches administratives, notamment celles concernant les commerçants étrangers.**

→ La carte de commerçant étranger est remplacée par **une autorisation préalable du préfet du département dans lequel l'activité sera exercée**<sup>23</sup>. Toutefois, l'entrée en vigueur de cette mesure nécessite la parution d'un décret encore non publié à ce jour. Dans l'attente de précision, il convient de se rapprocher de chaque préfecture pour connaître les règles appliquées localement, car les pratiques divergent d'un département à l'autre.

### Les aides publiques

Le dispositif global d'aide à la création ou à la reprise d'entreprise regroupe un ensemble de mesures dont peuvent disposer les immigrés.

#### L'exonération de charges sociales (ACCRE)

**Dans le cadre du dispositif ACCRE, il est possible de bénéficier d'une exonération de charges sociales pendant 12 mois pour les demandeurs d'emploi ou les bénéficiaires de revenus sociaux de solidarité (RMI, API, ASS, AI), créant ou reprenant une entreprise.**

La demande est à faire au niveau de la Direction Départementale du travail, avant la création ou la reprise.

Cette exonération peut être prolongée :

- à 100% sur 24 mois pour les micro entrepreneurs qui perçoivent un revenu professionnel inférieur à 5105 € par an,
- à 50% sur 24 mois pour ceux dont le revenu est supérieur à 5105 € par an et inférieur à 13850 € par an.

#### L'avance remboursable et les primes locales

**Dans la cadre du dispositif EDEN, il est possible de bénéficier d'une avance remboursable (prêt sans intérêt) d'une durée maximale de 5 ans, attribuée après expertise du projet de création ou de reprise de l'entreprise. Le montant maximum est de 6098€ en 2006.**

Les bénéficiaires sont : les jeunes, les personnes aux minimas sociaux, les plus de 50 ans, les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté. Avant le 27 septembre 2004, il s'agissait d'une prime.

#### Le maintien temporaire des revenus sociaux (RMI et ASSEDIC)

- Les bénéficiaires de l'ACCRE percevant l'ASS ont droit à son maintien pendant 1 an avec une durée maximale de 12 mois ou versement des 730 allocations journalières ASS sera atteinte (à taux plein, puis dégressif en fonction des revenus déclarés sur l'activité).
- Le RMI quant à lui peut être maintenu pendant 6 mois.

<sup>23</sup> : « Un étranger ne peut exercer sur le territoire Français une profession commerciale, industrielle ou artisanale [...] sans avoir été au préalable autorisé par le préfet du département dans lequel il envisage d'exercer pour la première fois son activité ».

### L'attribution de chèques conseil

Les chèques conseils peuvent être attribués dans le cadre d'une demande ACCRE ou EDEN pour aider au montage du projet, et si la mesure est accordée, pour accompagner la création ou la reprise d'entreprise.

Ils permettent la prise en charge partielle des prestations (comptables, conseils, études) réalisées par des organismes agréés par les Directions Départementales du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP). Les Chambres Consulaires et Boutiques de Gestion font partie de ces organismes.

### Organismes de recherche et d'appui aux personnes immigrées et issues de l'immigration en France

**La direction de la population et des migrations (DPM)** est chargée de participer à la définition et la mise en oeuvre des politiques d'accueil, d'intégration et de lutte contre les discriminations concernant les populations immigrées et issues de l'immigration. Dans ce cadre, elle doit veiller à appuyer les mesures permettant la promotion sociale et professionnelle de ces publics. Elle souhaite ainsi encourager, soutenir et accompagner par la conclusion d'accord de partenariat, toutes les initiatives d'entreprises ou de structures du monde économique, visant à prévenir les discriminations et à promouvoir la diversité dans la gestion des ressources humaines.

**Le Fonds d'action et de soutien pour l'intégration et la lutte contre les discriminations (FASILD)** a pour mission d'apporter son soutien à l'intégration en favorisant la reconnaissance des compétences et en développant son appui à la promotion individuelle, sociale ou professionnelle des personnes issues de l'immigration. Il contribue par ailleurs à la lutte contre les discriminations en direction des populations immigrées ou issues de l'immigration, notamment par l'amélioration de la connaissance des processus discriminatoires, la formation des acteurs et par l'incitation à la mise en place de chartes de la diversité dans les entreprises.

## LISTE DES ENTRETIENS MENES

- Entrepreneurs immigrés financés par l'Adie en 2005

- Structures d'appui généralistes à la création d'entreprise :

- **ANPE (Agence Nationale pour l'Emploi)** : Référent Création d'Entreprise
- **LA MIEL (Maison de l'Initiative Economique Locale), Territoire de Plaine Commune (93)** : Chef de projet création d'entreprise
- **Réseau des Boutiques de Gestion** :
  - Responsable des Etudes
  - Chargé de mission au sein d'une Boutique de Gestion
- **Adie** :
  - Conseillers Adie
  - Responsables du Programme GSPS (prêts en groupes solidaires)
- **FIR (France Initiative Réseau)** : Directrice d'une Plate-forme d'Initiative Locale

- Structures spécialisées dans l'accompagnement des porteurs de projet immigrés :

- **Femmes Initiatives**, Directrice
- **3CI**, Chargé de Mission
- **GRDR**, Chef de Projet
- **Programme PMIE (Programme d'appui aux migrants porteurs de projets économiques)**, Coordinatrice
- **IRFED**, Directrice

## LISTE DES REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### Etat des lieux sur l'immigration

INSEE Première, « *Enquête annuelle de recensement : premiers résultats de la collecte 2004* », Janvier 2005

INSEE Première, « *La population immigrée, le résultat d'une longue histoire* », juin 1996

INSEE Première, « *L'emploi des immigrés en 1999* », mai 2000

INSEE Première, « *Les immigrés en France, une situation qui évolue* », Septembre 2005

INSEE « *Les immigrés en France - Edition 2005* », Collection Références, Septembre

Observatoire National des Zones Urbaines Sensibles, *Rapport 2005*.

Haut Conseil à l'intégration, « *La promotion sociale dans les quartiers en difficulté* », in « *Le contrat et l'intégration* », La Documentation française, Rapport 2004.

La Documentation Française, *Immigration, Intégration*, Regard sur l'Actualité n°299, Mars 2004.

La Documentation Française, « *La lutte contre les discriminations ethniques dans le domaine de l'emploi* », Juillet 2005

BROUARD Sylvain & TIBERJ Vincent, « *Rapport au Politique des Français issus de l'immigration* », CEVIPOV (Centre d'Etude de la Vie Politique Française), juin 2005

ENEL Françoise (VERES Consultants), « *L'accès à l'emploi des primo-arrivants* », Migrations Etudes, n° 123, Mai-Juin 2004

SANTELLI F., « *Les trajectoires socio-professionnelle d'une cohorte de jeunes adultes français d'origine maghrébine* », *Migrations Etudes*, n° 121, Mars 2004

VIPREY Mounia, « *L'insertion des jeunes d'origine étrangères* », rapport remis au Conseil Economique et Social, juillet 2002.

### L'entrepreneuriat immigré

APCE Collection FOCUS / MRH, « *Création d'entreprise par les entrepreneurs issus de l'immigration. L'exemple des entrepreneurs d'origines maghrébines* »

Observatoire de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise), « *Les Créateurs d'origine étrangère (hors CEE) : profil et pérennité des entreprises créées* », André LETOWSKI in « *Les Créateurs d'origine étrangère (hors CEE) : profil et taux de survie* », Avril 1999

« *Les emplois du secteur privé fermés aux étrangers* », Bernard Brunhes Consultants, mai 1999, rapport pour la Direction des Populations et Migrations (Ministère de l'Emploi et de la Solidarité).

« *Les ressortissants étrangers au service de l'économie parisienne. Chapitre 1 à 3, (Les entreprises dirigées par les ressortissants chinois, maghrébins et turcs)* », Greffe du Tribunal de Commerce de Paris, mai-septembre 2005

DINH Bernard, « *L'entrepreneuriat ethnique en France et dans le monde anglo-saxon : bilan des connaissances, analyse bibliographique commentée* », Note de synthèse pour le FASILD

Thierry LEVY-TADJINE, *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*, Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud Toulon Var, Institut d'Administration des entreprises, Laboratoire ERMES

Mohamed MADOUÏ (CNAM) & Mouloud KOUDACHE (EHESS), « *Entreprises et entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine : de la stigmatisation à la promotion sociale* »

SANTELLI Emmanuelle, « *Entrepreneurs et cadres d'origine algérienne : deux stratégies d'intégration* », *Annales de la Recherche Urbaine* n°76, 1997

SANTELLI Emmanuelle, « *Les parcours de mobilité sociale ascendantes des descendants d'immigrés algériens* », Eurocités.

#### Appui à la création d'entreprise par les immigrés

Etude de 3CI Délégation Ile de France intitulée « *Favoriser l'initiative économique du public en difficulté issu de l'immigration en Ile de France* », décembre 2004

Etude de 3CI (Conseil à la création d'Entreprise et Conseil International) intitulée « *Création d'activité et insertion professionnelle : études de trajectoires de porteurs de projet* », mai 2003

Rapport d'étude de GESTE intitulé « *Etat des lieux des structures d'accompagnement à la création d'entreprises par des personnes issues de l'immigration ou de quartiers urbains sensibles* »

Evaluation du projet « *Appui aux activités génératrices de revenus dans les réseaux ethniques ou communautaires* », Dorothee Pierret pour l'ADIE, IRAM, mars 2004

Etude du CIME intitulée « *Atelier : Immigration et création d'activité* » in « *Entrepreneurs d'ailleurs* »