



# **Entrepreneuriat immigré,**

## **Facteur d'intégration**

Recherche action : 2003 - 2005



## **Synthèse**



Fonds d'action et de soutien pour l'intégration  
et la lutte contre les discriminations

## Sommaire

<b>Introduction.....</b>	<b>3</b>
<b>I. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat immigré.....</b>	<b>5</b>
I.1. Les traits d'ensemble de l'entrepreneuriat immigré.....	5
I.2. La diversité de l'entrepreneuriat immigré.....	11
I.3. La spécificité des femmes issues de l'immigration.....	16
<b>II. L'entrepreneuriat, l'intégration et les discriminations.....</b>	<b>19</b>
II.1. L'entrepreneuriat : une manière de dépasser les discriminations, une voie privilégiée d'intégration.....	19
II.2. Limites et conditions de l'entrepreneuriat comme facteur d'intégration.....	22
<b>III. L'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration.....</b>	<b>27</b>
III.1. La manière dont les accompagnants appréhendent l'entrepreneuriat immigré.....	27
III.2. L'exemple d'ALEXIS.....	28
III.3. Les structures génériques, adaptées sauf cas de figure particuliers.....	29
III.4. Un schéma théorique de l'interaction entre les accompagnants et les porteurs de projet issus de l'immigration.....	31
III.5. Le contrat : une clef pour favoriser l'intégration et la lutte contre les discriminations.....	32
<b>Conclusion .....</b>	<b>34</b>

## Introduction

### 1. Les enjeux de l'étude de l'entrepreneuriat immigré

- Enjeux socio-économiques : La création d'entreprise est un moyen de sortir du chômage qui touche fortement les populations issues de l'immigration. En 1999, le taux de chômage des immigrés en Lorraine était de 19% contre 12% pour l'ensemble de la population active ; en 2002 leur taux de chômage au niveau national s'élève à 16.4%, soit le double de celui des non immigrés et "cet écart ne peut se réduire à des seules différences de position sociale ou de niveau d'études".\*
- Enjeux politiques : La création d'entreprise est-elle un facteur d'intégration ? La création d'entreprise constitue-t-elle une façon, pour les immigrés, de surmonter les discriminations qu'ils rencontrent dans le monde du travail et sur le marché de l'emploi ? Si c'est le cas, de quelle manière favoriser son développement ?
- Enjeux de connaissance scientifique : La création d'entreprise par des personnes issues de l'immigration est en constante augmentation depuis les années 70 (contrairement à la création d'entreprise par les autres catégories de la population). Cependant l'entrepreneuriat immigré demeure méconnu. Or, il ne se réduit pas aux images d'Epinal de l'épicier maghrébin ou du maçon portugais.

### 2. La faiblesse des connaissances sur l'entrepreneuriat immigré en France

Peu de recherches scientifiques ont été menées en France sur le sujet, et la littérature anglo-saxonne, beaucoup plus abondante, nous renseigne mal sur les dynamiques à l'oeuvre dans le contexte français. En effet l'approche "ethniste" qui prévaut dans la recherche anglo-saxonne (dont l'objet est "l'entrepreneuriat ethnique") est inopérante dans le contexte français, marqué par le modèle d'intégration "universaliste", qui refuse toute reconnaissance officielle aux "communautés ethniques" et ne favorise pas l'émergence de "leadership" et de "stratégie ethnique".

Les données statistiques disponibles ne nous donnent généralement qu'une vision tronquée du phénomène, dans la mesure où elles ne prennent en compte que les chefs d'entreprises "étrangers" ou français par acquisition et pas ceux qui, nés en France, sont issus de l'immigration.

### 3. Le dispositif d'étude mis en place par ALEXIS

ALEXIS, Boutiques de gestion de Lorraine s'intéresse depuis longtemps à ces questions - plus du quart des porteurs de projet qu'elle accompagne sont issus de l'immigration. Avec le soutien du FASILD et du FSE, ALEXIS s'est engagé à mener une recherche action sur une durée de 3 ans (2003-2005). Un universitaire a rejoint l'équipe d'ALEXIS pour y réaliser une thèse en sciences de gestion\*\*.

---

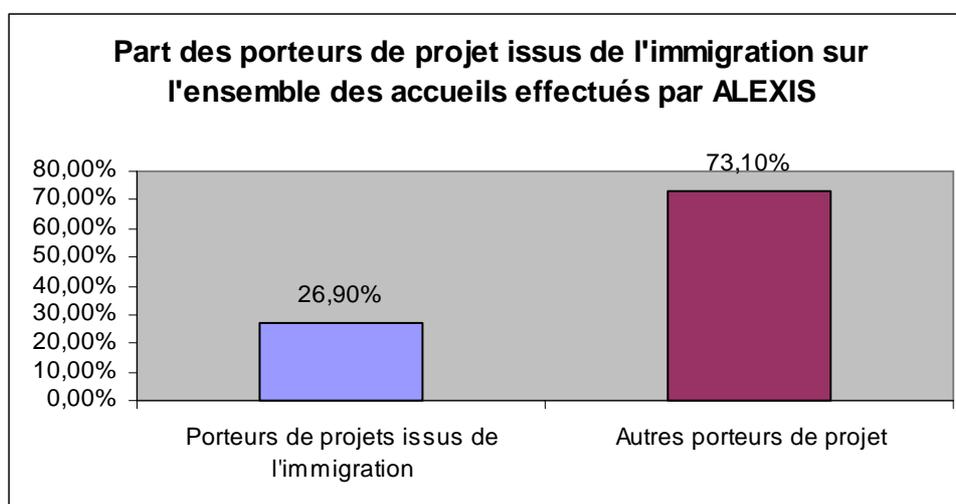
\* *Atlas des populations immigrées en Lorraine*, INSEE Lorraine, 2005 ; *INSEE Première*, septembre 2005

\*\* Thierry LEVY-TADJINE, *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*, 2004, Université de Toulon-Var. Prix FNEGE de la meilleure thèse en Entrepreneuriat. Téléchargeable sur [www.alexis.fr](http://www.alexis.fr)

Une procédure agréée par la CNIL a été mise en place, permettant d'identifier les porteurs de projet issus de l'immigration de nationalité française (nées à l'étranger et/ou de parents étrangers). Ainsi cette recherche se fonde sur une définition large de "l'immigré" qui inclut les "secondes générations" (en l'occurrence les personnes dont au moins un des deux parents est étranger). Au total, un travail statistique a été effectué sur une base de 2 600 dossiers d'accueil dont 700 portés par des personnes issues de l'immigration, permettant de mesurer la spécificité de l'entrepreneuriat immigré par rapport à l'entrepreneuriat standard. Ces traitements ont été complétés par l'analyse de 474 dossiers de créations, dont 116 portés par des personnes issues de l'immigration.

A ce travail statistique s'est ajouté d'autres phases d'étude :

- Une enquête qualitative auprès de 134 porteurs de projets issus de l'immigration
- L'étude de plans d'affaires.
- Des interviews de chargés d'accompagnement, au sein d'ALEXIS et dans d'autres structures d'accompagnement de Lorraine et du Sud-Est de la France.



#### 4. Limites et ambitions de l'étude

La base statistique établie par ALEXIS comporte uniquement des porteurs de projet lorrains qui s'adressent à une boutique de gestion, d'où une faible importance de certaines communautés – Afrique sub-saharienne, Asie – peu présentes en Lorraine ; d'où également la prépondérance des petits projets motivés par le fait de sortir du chômage, qui forment la majorité des projets accompagnés par les boutiques de gestion. Néanmoins, cette base de données est unique en France par son ampleur et permet ainsi un éclairage inédit sur le sujet.

En plus de décrire le profil des créateurs issus de l'immigration, et d'analyser en quoi la création d'entreprise est facteur d'intégration, cette étude a également pour objectif de mener une réflexion sur les modalités d'accompagnement des porteurs de projets immigrés. En ce sens, elle intéresse d'autres professionnels qui accueillent un public issu de l'immigration.

# I. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat immigré

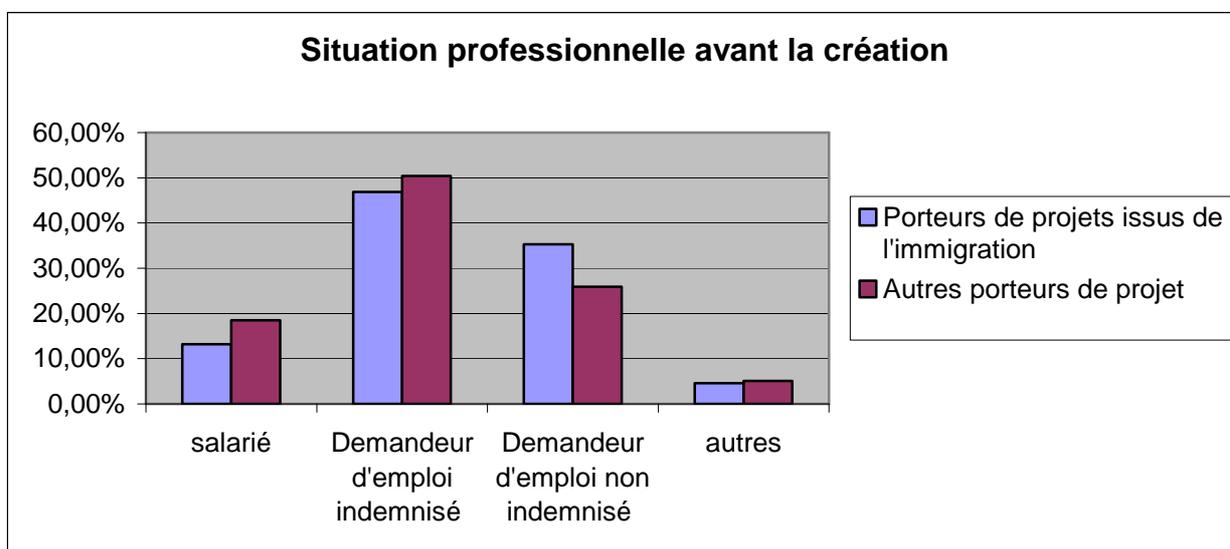
## I.1. Les traits d'ensemble de l'entrepreneuriat immigré

### I.1.a. Les caractéristiques socio-économiques

Les porteurs de projets issus de l'immigration représentent 26.9% de l'ensemble des porteurs de projet accueillis par ALEXIS en 2004 et 2005. Ce groupe des porteurs de projet issus de l'immigration, toutes origines confondues, "1<sup>e</sup> et 2<sup>e</sup> générations" mêlées, présentent certaines caractéristiques d'ensemble, socio-économiques, démographiques, qui les distinguent du groupe que forment les autres porteurs de projets ("français de souche") :

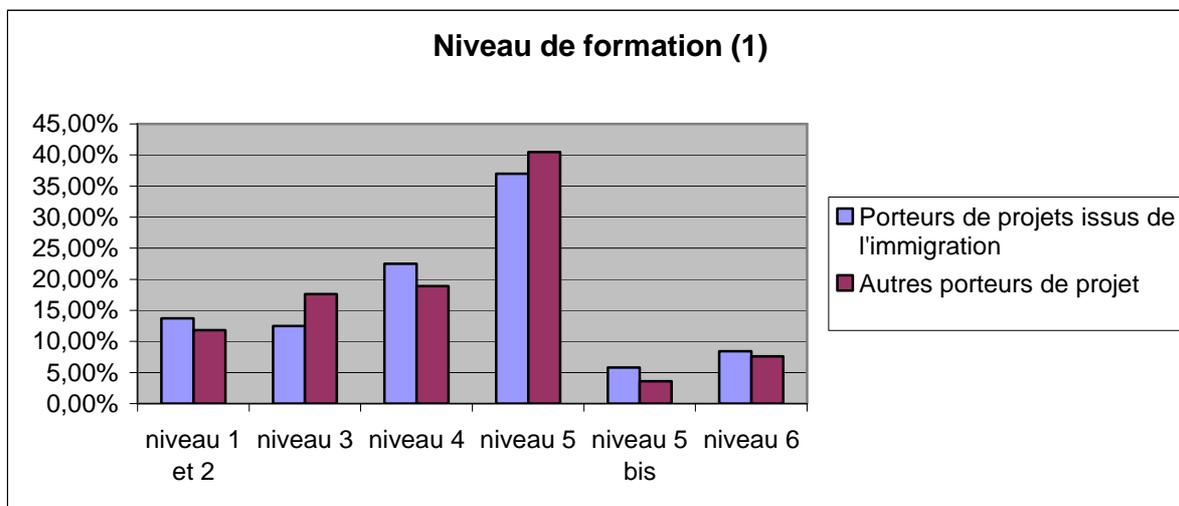
Les entrepreneurs issus de l'immigration se distinguent d'abord par une situation sociale avant d'entreprendre plus dégradée. Ils sont :

- plus souvent demandeurs d'emploi non indemnisés : 35.3% contre 25.9%
- plus souvent Rmistes : 18.9% contre 13.1%.
- moins souvent salariés : 13.2% contre 18.5%.



Ce déséquilibre des situations sociales ne s'explique pas par un plus faible niveau d'étude. En effet, les porteurs de projet issus de l'immigration possèdent un niveau de formation sensiblement équivalent à celui des autres porteurs de projet : Ils ont un niveau supérieur ou égal au Bac dans les mêmes proportions (51.7 et 51.3%) ; ils sont moins nombreux à avoir un niveau bac+2 (12.5 contre 17.6%), mais

ils ont plus souvent un niveau au moins égal à bac+3 (13.7 contre 11.8%)\*. L'effet des discriminations en fonction de l'origine qui existent sur le marché du travail se constate donc sur le profil des créateurs issus de l'immigration.



**Niveau de formation (2)**

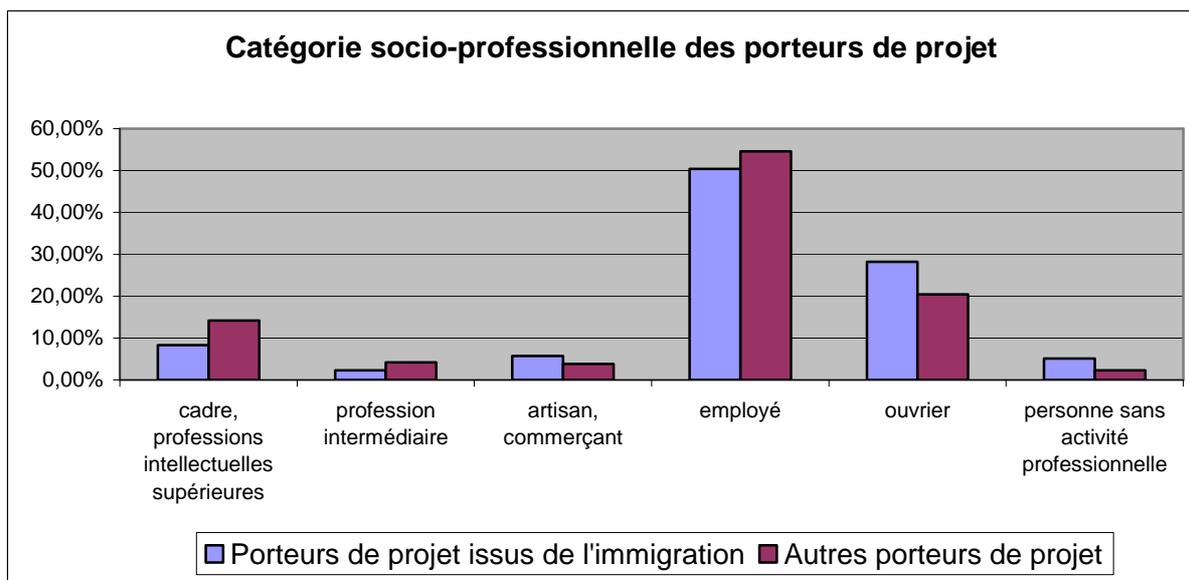
	Niveau inférieur au bac	Niveau égal ou supérieur au bac
Porteurs de projets issus de l'immigration	51,3%	48,7%
Autres porteurs de projet	51,7%	48,3%

Les porteurs de projet issus de l'immigration accompagnés par ALEXIS n'ont pas le même profil que les autres en terme de CSP :

- Ils sont moins souvent "cadres et professions intellectuelles supérieures" : 8.3 contre 14.2%.
- Ils sont plus souvent "ouvriers" (28.2 contre 20.4%) et "sans activité" (5.1 contre 2.3%).

Les entrepreneurs issus de l'immigration sont plutôt plus jeunes (54.5% d'entre eux, contre 50.8%, ont moins de 36 ans), ils sont moins souvent célibataires, plus souvent mariés (45.9 contre 34.7%) et ont plus souvent plus de 3 enfants (17% contre 10.7%). Enfin, les femmes sont proportionnellement moins nombreuses en leur sein (voir I.3.a).

\* 28% des porteurs de projet issus de l'immigration ont obtenus leurs diplômes à l'étranger. Mais cela ne joue apparemment pas sur leur situation socio-professionnelle. En effet, la situation professionnelle des porteurs de projet issus de l'immigration ne présente pas de différence significative selon qu'ils soient diplômés en France ou à l'étranger.



### I.1.b. Les secteurs d'activités privilégiés

Leur domaine d'activité se démarque nettement des autres. Ils sont, en effet, sur-représentés dans le commerce, la restauration, l'hôtellerie, le bâtiment et dans le service à la personne. Au contraire, ils sont moins présents dans l'industrie, dans l'agriculture et dans le service aux entreprises.

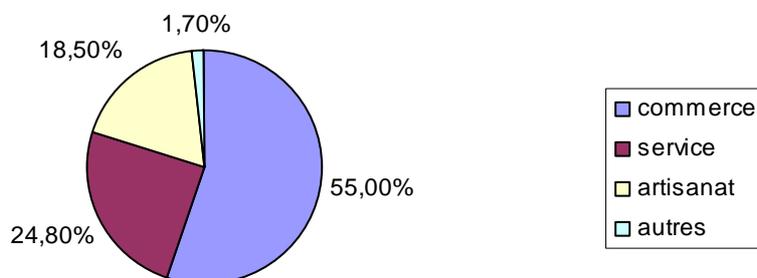
La répartition de leurs projets parmi les grands secteurs d'activité est la suivante :

- 55% des porteurs de projet issus de l'immigration développent des projets de commerce\*, contre 43.3% pour les autres.
- Ils ne sont que 24.8% à entreprendre dans le domaine des services, contre 31.9% pour les autres.
- Les porteurs de projet issus de l'immigration ne développent quasiment pas de projet dans les domaines de l'agriculture, de l'industrie et des "activités culturelles" (domaines d'activités qui, il est vrai, ne représentent au total que 4% des projets rencontrés par ALEXIS).
- Les porteurs de projet issus de l'immigration et les autres s'orientent de manière à peu près équivalente vers l'artisanat (environ 20% des projets).

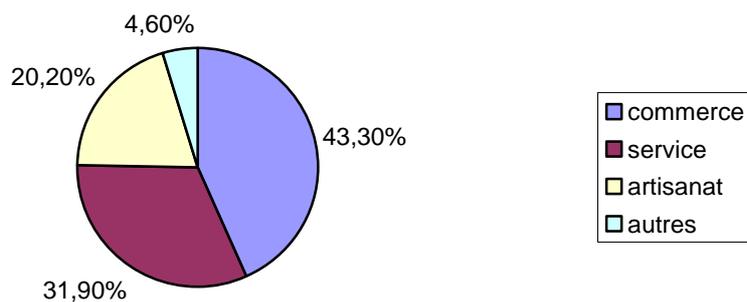
\* L'hôtellerie et la restauration (traiteur, restauration rapide...) sont ici classées comme commerce, selon la logique de la codification APE.

### Répartition des projets par secteur d'activité

#### Porteurs de projet issus de l'immigration



#### Autres porteurs de projet



Les représentations communes – y compris celles des professionnels de la création d'entreprise – associent l'entrepreneuriat immigré à certaines activités très typées : le bâtiment, les kebab, les épicerie... La surreprésentation des entrepreneurs issus de l'immigration dans ce type d'activité est, dans l'ensemble, vérifiée. Cependant, les activités typiques ou emblématiques de l'entrepreneuriat immigré ne représentent qu'une minorité des entreprises créées par les personnes issues de l'immigration : Au total les secteurs du bâtiment, de la restauration rapide, du commerce d'alimentation et du commerce ambulancier représentent 43.9% des créations d'entreprise par des personnes issues de l'immigration accompagnées par ALEXIS et 25.6% des créations par les autres porteurs de projet.

Contrairement aux idées reçues, les entrepreneurs issus de l'immigration se retrouvent dans pratiquement tous les types d'activités.

**Part des activités "emblématiques" de l'entrepreneuriat immigré rapportée à l'ensemble des créations :**

		Porteurs de projet issus de l'immigration	Autres porteurs de projet
Bâtiment	menuiserie, ébénisterie	,9%	3,1%
	peinture, plâtrerie, façade	6,9%	3,6%
	maçonnerie, carrelage	6,9%	1,4%
	plomberie, chauffage, sanitaire		,8%
	Charpente, couverture, zinguerie	,9%	2,5%
	électricité	2,6%	3,6%
	<b>Total Bâtiment</b>	<b>18.2%</b>	<b>15%</b>
restauration rapide (pizza, snack, kebab...)		8,6%	4,5%
commerce d'alimentation		4,3%	1,4%
commerce ambulant		12,9%	4,7%
<b>Total bâtiment + restauration rapide + commerce d'alimentation + commerce ambulant</b>		<b>43.9%</b>	<b>25.6%</b>

**I.1.c. Motivations, modes de financement, usages particuliers**

Etant donnée une situation sociale plus dégradée, l'entrepreneuriat constitue d'abord, pour les personnes issues de l'immigration, une voie d'évitement de difficultés d'insertion sociale\*. L'enquête auprès des créateurs montre ainsi que plus de la moitié des entrepreneurs issus de l'immigration sont "réactifs" plutôt que "proactifs" dans leur démarche entrepreneuriale et que, pour pratiquement 40% d'entre eux, le fait de sortir du chômage prime toutes les autres motivations à se lancer dans la création.

Les projets portés par les personnes issues de l'immigration sont plus fréquemment sans référence avec leur formation initiale. 73% des porteurs immigrés ont un projet sans cohérence avec leurs diplômes contre 54% pour les autres publics accueillis à ALEXIS. Les personnes issues de l'immigration ont donc non seulement plus de difficultés à faire fructifier leur diplôme sur le marché du travail, mais aussi plus souvent tendance, lorsqu'ils créent, à délaisser leur spécialité de départ (au profit notamment des niches communautaires). En revanche, les personnes issues de l'immigration ont tendance, semble-t-il\*\*, à créer plus souvent dans un domaine où ils possèdent une expérience professionnelle : 35% des porteurs de projet issus de l'immigration créent dans un domaine dans lequel ils possèdent plus de 6 mois d'expérience, contre 31% des autres.

\* Les difficultés d'insertion sociale ne concernent pas seulement les personnes issues de l'immigration, et l'entrepreneuriat comme stratégie d'évitement des difficultés d'insertion sociale concernent aussi les non immigrés.

\*\* Lien PEM non vérifié

Les porteurs de projet issus de l'immigration ont plus souvent des motivations altruistes à entreprendre, procurer un emploi à un membre de la famille par exemple. Ilhan, 28 ans, ouvrier dans le bâtiment, a ainsi ouvert un snack pour donner du travail à sa femme, diplômée de cuisine en Turquie, ne parlant pas le français : *"Elle était déjà du métier. Moi j'avais plus de facilités à trouver du boulot... Je reste le temps qu'elle s'habitue et après je pars travailler à côté"*.

Ainsi, 14.2% des porteurs de projet issus de l'immigration interviewés mettent en valeur des raisons d'ordre altruiste parmi leurs motivations à créer.

D'une façon générale, les familles sont souvent impliquées dans les projets : la grande majorité a le sentiment d'être soutenu par leur famille (80% déclarent que leur famille perçoit de manière positive leur projet). 40% des créateurs issus de l'immigration associent leur conjoint à leur projet, dont un tiers qui reconnaissent le faire de manière non déclarée.

Au-delà de la famille proprement dite, les porteurs de projet issus de l'immigration sont souvent intégrés dans des réseaux communautaires. Et parmi leurs motivations à créer leur entreprise, peut également rentrer en compte la question de leur rôle et de leur position au sein de la communauté ; le créateur peut être mue par un "ethos de la notabilité" propre à sa culture d'origine (plus que par un "ethos du profit"). Le commerçant d'origine maghrébine peut avoir une fonction socio-communautaire importante, même s'il contribue peu à l'emploi de la communauté maghrébine.

Ceci étant, l'enquête ne permet pas d'accorder un poids prépondérant à la "communauté" que forme localement les personnes de même origine. Ainsi, dans l'ensemble, le recours à des réseaux de financement communautaires n'est pas prouvé ; les créateurs immigrés qui s'adressent à ALEXIS ne font pas mention de systèmes de prêts organisés. La littérature sur l'entrepreneuriat immigré prête une place importante aux financements communautaires qui n'est donc pas vérifiée par cette enquête. Cependant, certains indices montrent toutefois que, pour les créateurs d'origine turque notamment\*, les solidarités familiales et communautaires peuvent jouer un rôle non négligeable dans le financement des projets.

Dans l'ensemble, on ne constate pas de différences significatives concernant l'accès aux financements bancaires entre les créateurs issus de l'immigration accompagnés par ALEXIS et les autres, que ce soit sur la proportion de projets bancarisés ou sur le montant des prêts. Environ 40% des créations accompagnées par ALEXIS sont bancarisées et 50% des projets sont financés. Néanmoins, on constate une surreprésentation des financements alternatifs aux prêts bancaires (ADIE, EDEN) pour les créateurs issus de l'immigration.

Une autre motivation à créer concerne particulièrement les entrepreneurs issus de l'immigration, c'est le fait d'avoir le sentiment d'être victime de discriminations dans le monde du travail et de chercher, en créant son entreprise, à dépasser les discriminations (voir II.1.b).

---

\* Les porteurs de projet d'origine turque déclarent plus souvent que les autres, bénéficier de prêts familiaux, et déclarent plus souvent que leur apport personnel représente plus de 90% du financement du projet, ce qui peut laisser supposer que des proches les aident à constituer cet apport. Ce poids fort de la communauté pour les porteurs de projet d'origine turque est vérifié sur d'autres sujets : les entrepreneurs turques font plus souvent que les autres l'objet de recommandations d'embauche par la communauté et envisagent plus souvent embaucher de cette manière.

### I.1.d. Une spécificité relative

Les entrepreneurs immigrés ne se différencient pas des autres sur un certain nombre d'aspects :

Les immigrés privilégient la création à la reprise dans la même proportion que les autres (90% de création).

Ils sont très attachés à leur affaire et créent surtout dans une optique patrimoniale et d'auto-emploi : 80% d'entre eux ont un profil d'entrepreneur "PIC" – entrepreneurs privilégiant la Pérennité et l'Indépendance à la Croissance – et 20% ont un profil d'entrepreneur "CAP", entrepreneurs privilégiant Croissance, plus value, possibilité de revendre à l'Autonomie et la Pérénnité.

De même, la plupart de ceux qui entreprennent ont dans leur entourage un entrepreneur (65% déclarent avoir des parents ou des amis entrepreneurs).

Il n'y a pas de différence significative dans le choix du statut juridique entre les porteurs de projet issus de l'immigration et les autres (64% en entreprise individuelle, 23% en SARL et 12% en EURL environ).

Il n'y a pas non plus de différences significatives concernant le nombre d'embauche au démarrage de l'activité (environ les  $\frac{3}{4}$  des créateurs démarrent seuls).

## I.2. La diversité de l'entrepreneuriat immigré

### I.2.a. Un public non homogène

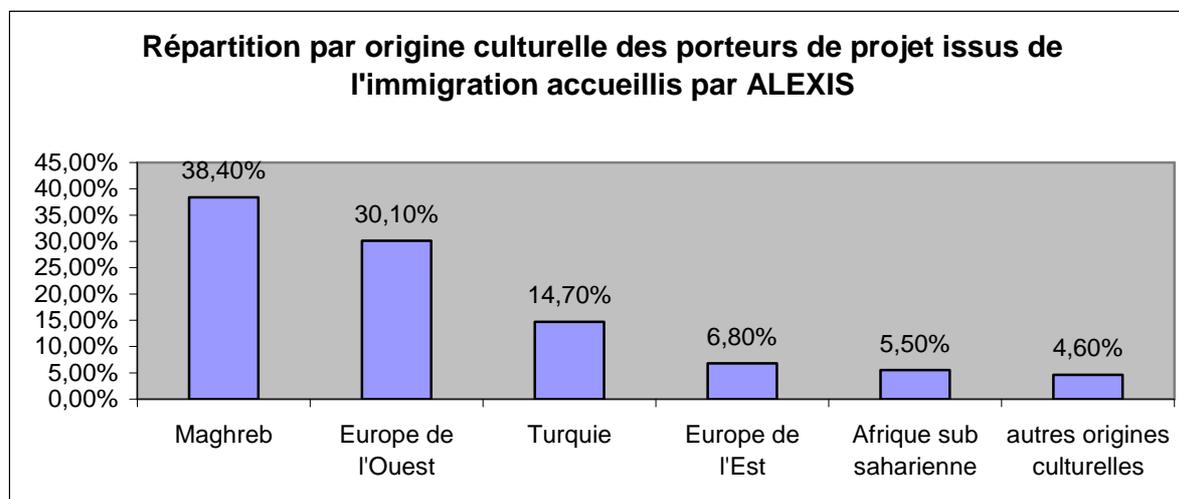
L'entrepreneuriat immigré, s'il est spécifiable, est loin d'être homogène. On a vu que le groupe des entrepreneurs issus de l'immigration est fortement représenté dans certaines activités et se caractérise par des tendances nettes en terme de profil socio économique. Cependant, les entrepreneurs issus de l'immigration, contrairement à certaines idées reçues, se retrouvent dans pratiquement tous les types d'activités accompagnés par ALEXIS (même s'ils sont très peu nombreux, ALEXIS accompagne des porteurs de projet issus de l'immigration dans le domaine de l'agriculture ou des activités culturelles par exemple) et leurs situations sociales sont diverses (ils ne sont pas tous dans une situation sociale dégradée).

D'autre part, à l'intérieur de ce groupe, les motivations et les ambitions varient fortement d'un créateur à l'autre. Indépendamment des motivations spécifiques aux porteurs de projets issus de l'immigration (I.1.c), ceux-ci sont très partagés entre ceux qui cherchent d'abord à sortir du chômage (37%), ceux dont la première motivation est le gain escompté (8%), ceux qui créent par passion pour l'activité dans laquelle ils entreprennent (8%), ceux qui créent par refus des contraintes du salariat (5%) ou par désir d'autonomie (9%), etc. Si beaucoup visent davantage leur survie économique et celle de leur famille plutôt que des profits importants, certains entrepreneurs issus de l'immigration se lancent aussi dans des affaires à haut degré de création de valeur.

En outre, ils se différencient les uns des autres par leur orientation commerciale et par le lien de leur projet à leur culture d'origine. On distingue, en effet des projets orientés vers une clientèle ethnique, d'autres vers le tout-venant et des

projets faisant appel à un savoir-faire ethnique ou culturel (restaurant exotique) tandis que d'autres mobilisent un savoir-faire générique (Cf II.1.c)

## I.2.b. Les différences en fonction de l'origine ethnique



Les traits généraux de l'entrepreneuriat immigré (partie I.1.) ne sont pas toujours vérifiés ou ne le sont pas avec la même intensité selon l'origine culturelle des porteurs de projet. Voici les différences importantes en fonction des grandes régions d'origine :

Le profil socio-économique, démographique des porteurs de projet originaires **d'Europe de l'Ouest** (qui représentent 29.8% des porteurs de projet issus de l'immigration accueillis par ALEXIS) tend à les rapprocher de celui des français de souche : les femmes y sont proportionnellement aussi nombreuses, leur situation sociale et professionnelle n'est pas plus dégradée. Ils sont plus âgés que la moyenne des porteurs de projet. Ils ne présentent ni la même surreprésentation dans le commerce, ni la même sous représentation dans les services, que les porteurs de projets issus de l'immigration considérés dans leur ensemble.

L'enquête qualitative montre également que les porteurs de projet originaires d'Europe de l'Ouest sont davantage proactifs que les autres porteurs de projet issus de l'immigration, et mènent plus souvent des projets à haut degré de création de valeur.

Parmi eux, on peut distinguer :

- Les porteurs de projet originaires des pays frontaliers de la Lorraine (Allemagne, Belgique, Luxembourg – 6% des porteurs de projet issus de l'immigration), souvent nés hors de France et n'ayant pas la nationalité française à plus de 50%. Ils connaissent une situation sociale et professionnelle meilleure que la moyenne des porteurs de projet et s'orientent autant vers les services que vers le commerce.
- Les porteurs de projet originaires d'Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal) très majoritairement issus de la seconde génération. Ils se caractérisent par un niveau de formation souvent faible, et par une surreprésentation relative dans l'artisanat et une sous représentation dans les services.

Les porteurs de projet originaires d'**Europe de l'Est** (6.7% des porteurs de projet issus de l'immigration) ont à peu près les mêmes caractéristiques d'âge, de sexe, de CSP que les porteurs de projet originaires d'Europe de l'Ouest. Alors que leur situation socio-professionnelle les rapproche davantage des autres porteurs de projet issus de l'immigration : proportion importante de Rmistes, de demandeurs d'emploi non indemnisés et de demandeurs d'emploi de plus de 12 mois, sous représentation des salariés. Ils se caractérisent également par une forte représentation des bac +3 et plus (31%) en leur sein.

Contrairement à l'ensemble des porteurs de projet issus de l'immigration, ils s'orientent autant vers les services (et même un peu plus) que vers le commerce.

Les porteurs de projets originaires du **Maghreb** représentent presque 40% des porteurs de projet issus de l'immigration accueillis par ALEXIS. Ils se caractérisent par la forte proportion des ouvriers et la faible proportion des cadres et professions intellectuelles supérieures en leur sein. Ils se caractérisent aussi par la précarité de leurs situations : souvent demandeurs d'emploi non indemnisés et souvent Rmistes (plus de 25% d'entre eux, contre 14.7% de l'ensemble des porteurs de projet accueillis par ALEXIS), moins souvent salariés. Ils ont pourtant un niveau de diplôme plutôt supérieur à la moyenne des porteurs de projet accueillis par ALEXIS.

Ils s'orientent très fortement vers le commerce (59% des projets) et faiblement vers l'artisanat. En revanche, ils ne sont pas sous-représentés dans les services.

Les porteurs de projet originaires du Maroc et de Tunisie se caractérisent par leur jeunesse : 71% ont moins de 36 ans, contre 52.8% des porteurs de projet originaires d'Algérie et 51.5% de l'ensemble des porteurs de projet.

Comme les porteurs de projet d'origine maghrébine mais de façon beaucoup plus marquée encore, les porteurs de projet originaires d'**Afrique sub-saharienne** (5.4% des porteurs de projet issus de l'immigration) ont la particularité d'avoir à la fois un bon niveau de formation (70% d'entre eux ont un niveau de formation au moins équivalent au bac, contre 48% de l'ensemble des porteurs de projet) et une situation sociale particulièrement dégradée (44.7% de demandeurs d'emploi de longue durée). Ils s'orientent aux deux tiers vers des projets de commerce.

Les entrepreneurs lorrains originaires d'Afrique sub-saharienne sont issus de régions et de pays variés.

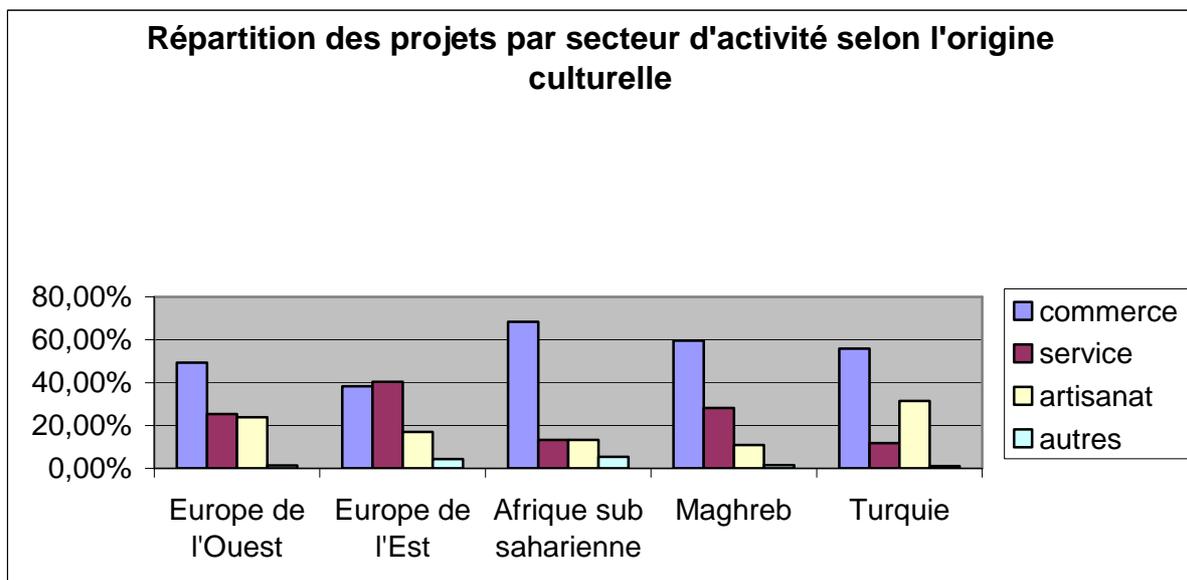
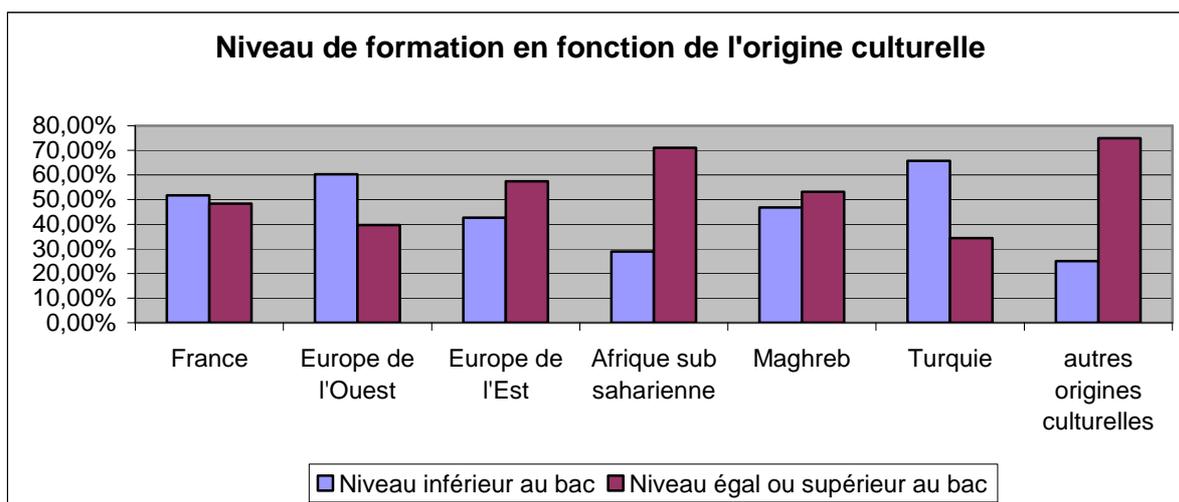
Les porteurs de projet originaires de **Turquie** (14.5% des porteurs de projet issus de l'immigration) sont plus jeunes encore que ceux originaires du Maroc et de Tunisie : 78% d'entre eux ont moins de 36 ans. Ils sont plus souvent mariés et ont plus souvent une famille nombreuse à charge que les autres. Ils se caractérisent aussi par un faible niveau de diplôme (65.7% ont un niveau inférieur au bac). Les ouvriers et les artisans sont surreprésentés en leur sein, et les employés sous-représentés ; il n'y a pratiquement pas de porteurs de projet originaire de Turquie "cadre et profession intellectuelle supérieure". Ils sont surreprésentés dans le commerce, mais aussi dans l'artisanat (31.4% des projets, contre 19.7% des projets pour l'ensemble des porteurs de projet) ; ils sont fortement sous représentés dans les services (10% des projets portés par des personnes d'origine turque contre 30% dans l'ensemble).

Les porteurs de projet originaires de Turquie ont plus souvent que les autres une expérience professionnelle en rapport avec leur activité (environ la moitié d'entre eux).

L'enquête qualitative montre que le réseau communautaire joue un rôle plus fort pour les porteurs de projet originaires de Turquie que pour les autres, pour les embauches notamment, voire pour le financement des projets. Les entrepreneurs d'origine turcs associent également plus souvent leur conjoint à leur projet, et le font plus souvent de manière non déclarée et sans que celui-ci ait un statut de collaborateur.

Les porteurs de projet originaires d'Asie, du Moyen Orient et d'Amérique représentent au total 4.6% des porteurs de projets issus de l'immigration accueillis par ALEXIS. Ils vérifient d'une façon générale les tendances d'ensemble de l'entrepreneuriat immigré : situation sociale et professionnelle dégradée et forte orientation dans le commerce.

Les 696 porteurs de projet issus de l'immigration accueillis par ALEXIS en 2004 et 2005 sont originaires de 58 pays différents.



Il apparaît donc que l'on peut distinguer, d'une façon générale, les porteurs de projet issus de l'immigration européenne et les porteurs de projet issus de l'immigration non européenne (en y incluant ceux originaires de Turquie) : les premiers se distinguant de façon moins nette des entrepreneurs français "de souche"\*, les seconds ayant pour caractéristique commune une situation professionnelle et sociale avant d'entreprendre plus dégradée, et le fait de s'orienter très majoritairement vers le commerce. L'enquête qualitative montre également que les entrepreneurs d'origine non européenne estiment pour 28% d'entre eux que leur origine étrangère leur complique les choses pour créer leur entreprise (complication vis-à-vis de l'administration où des banques, problèmes de langue...), alors qu'ils ne sont que 6% des entrepreneurs issus de l'immigration européenne à le penser. Les entrepreneurs d'origine non européenne ont également une appréhension plus forte de l'environnement institutionnel français.

### I.2.c. Primo arrivant / 1<sup>e</sup> génération / 2<sup>e</sup> génération

47.6% des porteurs de projets issus de l'immigration sont nés en France et 52.4% sont nés à l'étranger.

Les porteurs de projet originaires d'Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal) et de Pologne sont majoritairement des "secondes générations" (81% des porteurs de projet d'origine italienne sont nés en France). C'est le cas également des porteurs de projet originaires d'Algérie (62% sont nés en France).

A l'inverse, les porteurs originaires des pays voisins de la Lorraine (Belgique, d'Allemagne et du Luxembourg), du Maroc et de Tunisie sont majoritairement nés à l'étranger. C'est également le cas de 72% des porteurs de projet d'origine turque et de 84% des porteurs de projet originaires d'Afrique sub-Saharienne. Les autres porteurs de projet issus de l'immigration sont très majoritairement nés à l'étranger.

Les porteurs de projet nés à l'étranger sont plus âgés, ils connaissent une situation sociale et professionnelle plus dégradée, ils sont à la fois proportionnellement plus nombreux à avoir un niveau de formation élevé (bac + 3 et plus) et proportionnellement plus nombreux à avoir un niveau de formation faible (niveau inférieur au BEP-CAP). La sous-représentation des femmes est moins forte parmi ceux qui sont nés en France.

On constate, d'une façon générale, peu de différences concernant le secteur d'activité dans lequel ils entreprennent : les tendances qui caractérisent les porteurs de projet issus de l'immigration d'une façon générale – surreprésentation dans le commerce, sous représentation dans les services – tendent néanmoins à s'atténuer avec les secondes générations. Mais cette tendance est à nuancer en fonction de l'origine culturelle, certaines spécificités, comme la surreprésentation des entrepreneurs d'origine turque dans l'artisanat semble au contraire plus forte pour ceux qui sont nés en France.

La tendance générale est donc la suivante : les caractéristiques socio-économiques et démographiques des porteurs de projets issus de l'immigration

---

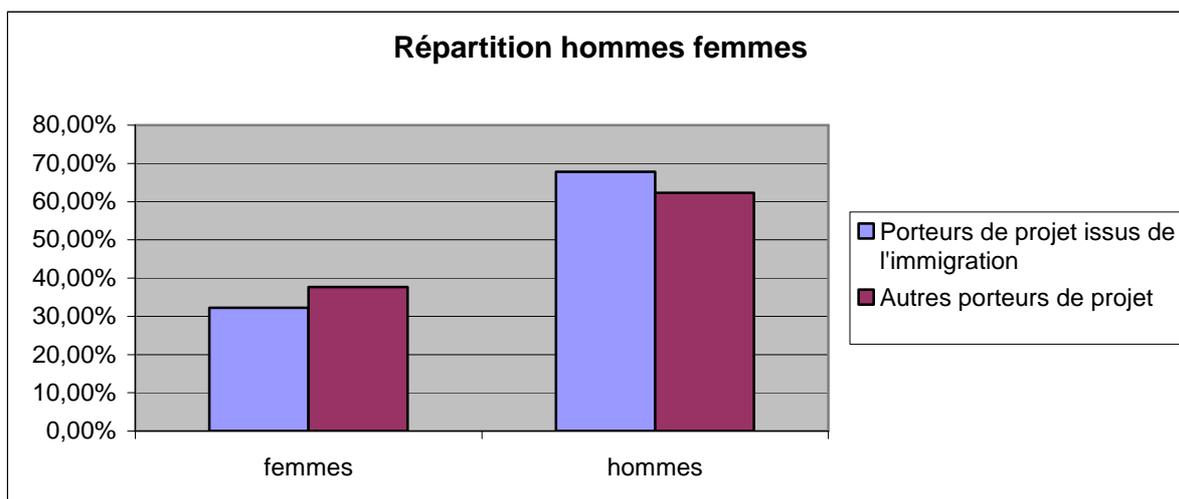
\* Les entrepreneurs originaires d'Italie (nombreux en Lorraine), des pays frontaliers, des pays de l'Est, etc., ont chacun des spécificités, mais ces spécificités ne coïncident pas forcément avec les grandes tendances de l'entrepreneuriat immigré.

(sous-représentation relative des femmes, situation sociale plus dégradée) s'atténuent pour les secondes générations, mais la spécificité des projets demeure (au moins pour ce qui concerne les grands secteurs d'activité).

Très peu de primo-arrivants s'adressent à ALEXIS pour créer leur entreprise (15 dossiers d'accueil, 3 personnes accompagnées seulement). Ils sont issus majoritairement de régions où il n'y a pas une tradition ancienne d'immigration en Lorraine (Asie, Afrique sub-saharienne, Amérique, pays d'Europe de l'Est autres que la Pologne...). L'analyse de ces dossiers montre : la diversité des pays d'origine, le niveau de formation élevé des porteurs (12 sur 15 ont un niveau au moins équivalent au bac), une majorité de projets de commerce.

### I.3. La spécificité des femmes issues de l'immigration

#### I.3.a. La sous-représentation des femmes issues de l'immigration



Les femmes sont proportionnellement moins nombreuses parmi les porteurs de projet issus de l'immigration : 32.2% des porteurs de projet immigrés accompagnés par ALEXIS sont des femmes contre 37.7% des autres. Cette importance relative des femmes varie en fonction de l'origine culturelle : la sous-représentation accentuée des femmes issues de l'immigration concerne essentiellement les porteurs de projet originaires du Maghreb et de Turquie, elle n'est pas vérifiée pour les porteurs de projet originaires d'Europe (sauf ceux d'origine portugaise) et d'Afrique sub-saharienne. 27.5% des porteurs de projet d'origine turque\* et 24% des porteurs de projet d'origine maghrébine sont des femmes (27% des porteurs originaires d'Algérie et 22% des porteurs originaires du Maroc).

Cette plus forte sous-représentation des femmes tend à disparaître avec les secondes générations : 36% des porteurs de projet issus de l'immigration nés en France sont des femmes. Néanmoins, elle demeure, de manière moins accentuée, parmi les porteurs de projet d'origine maghrébine nés en France (28% de femmes).

\* Il est avéré que l'entrepreneuriat féminin des immigrés turcs relève parfois de l'entrepreneuriat "par délégation" : même si le projet est au nom de la femme, celle-ci crée en fait pour le compte de son mari ou de son frère.

La même tendance s'observe en prenant comme indicateur la nationalité : les femmes représentent 36% des porteurs de projet issus de l'immigration de nationalité française et 22% de porteurs de projet de nationalité étrangère.

### I.3.b. Le profil socio-économique, le type de projet

Il n'y a pas de différence entre hommes et femmes issus de l'immigration concernant le niveau de formation.

Les femmes sont plus souvent employées (67% contre 42% pour les hommes issus de l'immigration) et sans activité, et moins souvent ouvriers (11% contre 36% pour les hommes) ; elles sont aussi souvent "cadres et professions intellectuelles supérieures" que les hommes (8%). Les femmes issues de l'immigration sont également aussi souvent "cadres et professions intellectuelles supérieures" que les autres femmes créatrices d'entreprises, en revanche elles sont plus souvent sans activité (9.3% contre 2.8%).

Les femmes issues de l'immigration sont plus souvent divorcées ou séparées que les hommes et ont plus souvent des enfants (comme l'ensemble des femmes créatrices d'entreprise).

Les femmes issues de l'immigration qui entreprennent sont dans une situation professionnelle plutôt plus précaire que les hommes : elles sont plutôt plus souvent demandeurs d'emploi de longue durée (42.5% contre 35.5%) et demandeurs d'emploi non indemnisés (42.9% contre 31.7%) et, semble t'il, moins souvent salariées (11.1% contre 14.3%).

Concernant le type d'activités vers lesquelles s'orientent les femmes issues de l'immigration, il apparaît qu'elles sont sous représentées dans l'artisanat (12.4% contre 21.4%) et se répartissent pour le reste, de la même manière que les hommes entre commerce et services. Les femmes issues de l'immigration sont également sous représentées dans l'artisanat comparée aux autres femmes créatrices d'entreprise.

Dans l'ensemble, les femmes entrepreneurs issues de l'immigration tendent à vérifier à la fois (de façon croisée) les caractéristiques des femmes entrepreneurs et des entrepreneurs issus de l'immigration (hormis donc la part relativement importante des "sans activités" et des "cadres et professions intellectuelles supérieures" en leur sein, et leur sous-représentation marquée dans l'artisanat). Le groupe des femmes issues de l'immigration ne possède donc pas de spécificité bien marquée.

### I.3.c. Un parcours plus difficile

Les 3/4 des femmes porteurs de projet issues de l'immigration interviewées ne considèrent pas que le fait d'être une femme rend le parcours entrepreneurial plus compliqué ou plus facile ; 15% seulement considèrent qu'il est plus compliqué pour une femme que pour un homme de créer une entreprise.

Cependant, si elles n'en ont pas forcément conscience, les femmes porteurs de projet issues de l'immigration connaissent semble t'il plus de difficultés dans le processus entrepreneurial que les hommes : En effet, elles reconnaissent plus souvent que les hommes avoir rencontrées des difficultés au cours du processus de création. Et ces difficultés supplémentaires se constatent aussi dans le fait que les

femmes (issues de l'immigration ou non) ont un taux de création plus faible, alors qu'elles sont accompagnées aussi souvent et aussi longtemps par les Chargés de mission d'ALEXIS.

Ainsi, les femmes porteurs de projet issues de l'immigration ne considèrent pas qu'il est plus dur de créer son entreprise pour une femme que pour un homme, mais connaissent néanmoins, dans l'ensemble, plus de difficultés que les hommes dans le processus entrepreneurial.

Les femmes issues de l'immigration connaissent elles une "double discrimination", à la fois en tant que femme et en tant que personne d'origine étrangère ? Les femmes porteurs de projet connaissent les discriminations de genre : 22% d'entre elles déclarent créer notamment en raison des discriminations qu'elles ont rencontrées dans le monde du travail en tant que femme ; et elles connaissent aussi les discriminations liées à l'origine : 17% d'entre elles les invoquent, parmi leurs motivations à créer leur entreprise. Cependant l'hypothèse d'une double discrimination, l'une renforçant l'autre, n'est pas vérifiée. Au total, les femmes issues de l'immigration n'ont pas (significativement) plus que les hommes le sentiment d'avoir fait l'objet de différences de traitement dans le monde du travail et sur le marché de l'emploi et ne mentionnent pas plus que les hommes les discriminations rencontrées, quelle qu'en soit la cause, parmi leurs motivations à créer. Cette étude ne permet pas de conclure que l'intensité des discriminations rencontrées par les femmes issues de l'immigration est plus forte que celles rencontrées par les hommes.

### I.3.d. Des motivations différentes

Les projets portés par les femmes issues de l'immigration sont moins ambitieux que ceux portés par les hommes. Le degré de création de valeur des projets portés par les femmes est dans l'ensemble plus faible que celui des projets portés par les hommes (41.5% de projets ayant un faible degré de création de valeur contre 23.9%) et elles se montrent plus prudentes dans leurs affaires. Celles-ci privilégient la pérennité et l'indépendance à la croissance de l'entreprise, de manière plus massive encore que les hommes (90% de profil PIC contre 78%).

Cependant, si les femmes ont des projets plus modestes, elles n'en sont pas moins davantage proactives que les hommes (66% des femmes issues de l'immigration sont "proactives" contre 43% des hommes), le choix de l'activité est davantage guidé par la passion. On peut donc considérer que les femmes issues de l'immigration créent moins que les hommes par dépit.

Les projets portés par les femmes issues de l'immigration sont aussi plus cohérents avec leurs diplômes, et moins souvent en rapport avec leurs expériences professionnelles antérieures que ceux des hommes : Pour 74% des projets, les créatrices ont moins de 6 mois d'expérience professionnelle en rapport avec le projet (même pourcentage que pour les autres créatrices d'entreprise).

## II. L'entrepreneuriat, l'intégration et les discriminations

### II.1. L'entrepreneuriat : une manière de dépasser les discriminations, une voie privilégiée d'intégration

#### I.1.a. L'entrepreneuriat, facteur d'intégration socio-économique

En produisant de l'emploi et un statut social à leurs auteurs, l'entrepreneuriat immigré est naturellement un facteur d'insertion sociale et économique. M. D., algérien, 50 ans, qui vend des vêtements sur les marchés, en témoigne : *"Tu te lèves à 6h du matin, comme tout le monde. Pour les gamins, c'est pas un bon exemple de pas travailler. Travailler, c'est l'essentiel. Quelqu'un qui travaille, il est utile à la société, même pour éduquer ses gosses..."*

Pour certains entrepreneurs immigrés, le processus entrepreneurial constitue aussi une manière de découvrir des aspects nouveaux de la société française : *"Je suis contente d'avoir créé mon entreprise en France, ça m'a appris beaucoup de choses, ça m'a éduquée : connaître le droit du travail, respecter le droit des citoyens"* (Mme V., 27 ans). *"Cette activité là, ça m'a ouvert les yeux. Aller dans des endroits où je suis jamais allée avant, dans des administrations, ça m'a éduquée, ça m'a ouvert l'esprit. Je dis des choses que j'ai jamais dites. Je continue mon éducation"* (Mme M, 50 ans).

Pour certaines femmes issues de l'immigration, l'entrepreneuriat est une manière de s'affirmer dans la société : *"Je suis très prise par mon travail, du coup mon mari participe aux tâches ménagères... C'est aussi un épanouissement pour moi de se sentir utile dans la société"* (Mme V, 27 ans). *"Il faut pas qu'une femme soit dépendante de l'homme... En créant mon entreprise je veux montrer que la réussite, c'est pas que l'homme"* (Mme S., 44 ans).

#### II.1.b. L'entrepreneuriat, une façon de surmonter les discriminations

Etudier les discriminations en demandant aux personnes issues de l'immigration si ils en ont été victimes pose des difficultés : Si certains minimisent ou taisent les discriminations – par pudeur, par prudence, par refus de se complaire dans le rôle de la victime – les situations que d'autres présentent pour illustrer les discriminations qu'ils ont subies, relèvent parfois d'interprétations assez subjectives. *"Je constatais que je n'étais pas traité de la même manière quand je postulais pour un travail, et que, même si j'avais un CV plus sérieux, on préférait les autres"* dit par exemple un porteur de projet ; comment savoir si son propos est fondé objectivement ou repose sur des impressions invérifiables ?

Cependant, les discriminations dans le monde de l'entreprise et sur le marché du travail en fonction de l'origine ethnique sont aujourd'hui un fait qui n'est plus à démontrer, et beaucoup de créateurs d'entreprises et de porteurs de projets issus de l'immigration accompagnés par ALEXIS ont été marqués, au cours de leur parcours, par les discriminations qu'ils ont (le sentiment d'avoir) subies : La moitié des porteurs de projet issus de l'immigration interviewés reconnaissent avoir été victimes de discriminations sur le marché de l'emploi ou dans le monde de l'entreprise. Les exemples recueillis ne manquent pas :

Philippe, Guinéen d'origine, pense que sa couleur de peau est un frein important pour trouver un travail de vendeur sur le secteur de Neufchâteau : *"je mets pas ma photo sur mon CV et mon nom, ça va. Mais une fois qu'on me reçoit en entretien, ça coince. Un recruteur m'a dit une fois "on est dans une région où un noir comme vendeur ça passe pas". Les gens ont peur de bousculer certaines mentalités"*.

Mme M., née en France de parents algériens, a été confrontée récemment à la discrimination à l'embauche (*"auparavant j'avais pas connu de soucis, je me rendais pas compte"*) alors qu'elle cherchait en emploi en tant qu'aide à domicile auprès de personnes âgées : *"Il y avait une annonce pour laquelle j'avais téléphoné 3, 4 fois et on me répondait pas alors que je voyais que l'annonce était toujours affichée. Et quand j'ai laissé un nom français sur le répondeur, là on m'a répondu !"* Cette découverte a constitué un choc, *"c'est ce qui m'a poussé à créer mon entreprise."* Si, dans le cadre de son entreprise, elle est amenée à embaucher, elle pense *"laisser sa chance à un maghrébin ou à un noir, parce qu'ils ont plus de difficultés."*

En étant facteur de chômage et de précarité, les discriminations liées à l'origine dans le monde de l'entreprise et sur le marché de l'emploi conduisent indirectement les personnes issues de l'immigration à s'orienter vers la création d'entreprise. Mais le rôle des discriminations dans la création d'entreprise par les personnes issues de l'immigration n'est pas seulement induit ou implicite, il est également explicite : plus 25% des porteurs de projet d'origine non européenne (Turquie incluse), déclarent que les discriminations rencontrées par rapport à leurs origines rentrent pour une part importante dans leurs motivations à créer leur entreprise. Pour ces porteurs de projets, l'expérience de la discrimination, a été un élément majeur, sinon décisif, de leur décision de créer leur entreprise.

Ainsi, l'entrepreneuriat apparaît comme une manière, pour beaucoup de créateurs immigrés, de surmonter les discriminations liées à l'origine. Le fait que les porteurs de projet issues de l'immigration connaissent une situation plus précaire qui ne s'explique pas par le niveau de formation le montre aussi (voire l'inadéquation plus fréquente entre le diplôme et la nature du projet) ; les personnes issues de l'immigration ayant plus de difficultés à faire fructifier leur diplôme sur le marché du travail s'orientent alors vers la création.

Les porteurs de projet issus de l'immigration européenne (Turquie exclue), qui ne font pas partie des "minorités visibles", n'ont pas le sentiment d'être victimes de discriminations en fonction de leurs origines ethniques et ne créent pas pour surmonter les discriminations liées à l'origine. Cependant, ils peuvent avoir le sentiment d'être victimes d'autres formes de discriminations (c'est le cas de 40% d'entre eux). Dans l'ensemble, les autres formes de discriminations jouent également un rôle important dans la motivation des porteurs de projet à se lancer dans la

création : discrimination par rapport à l'âge pour 8% d'entre eux ; discrimination par rapport au sexe pour 22% des femmes porteuses de projet issues de l'immigration ; discrimination par rapport au diplôme (1,5%)...

### II.1.c. Des projets essentiellement assimilationnistes et intégrationnistes

Le psycho-sociologue américain John BERRY établit une typologie des positionnements interculturels de l'immigré au sein de la société d'accueil. En transposant les travaux de John BERRY sur l'acculturation, il est possible de distinguer statistiquement trois types de projet : les projets **assimilationnistes**, les projets **intégrationnistes** et les projets **séparationnistes**.

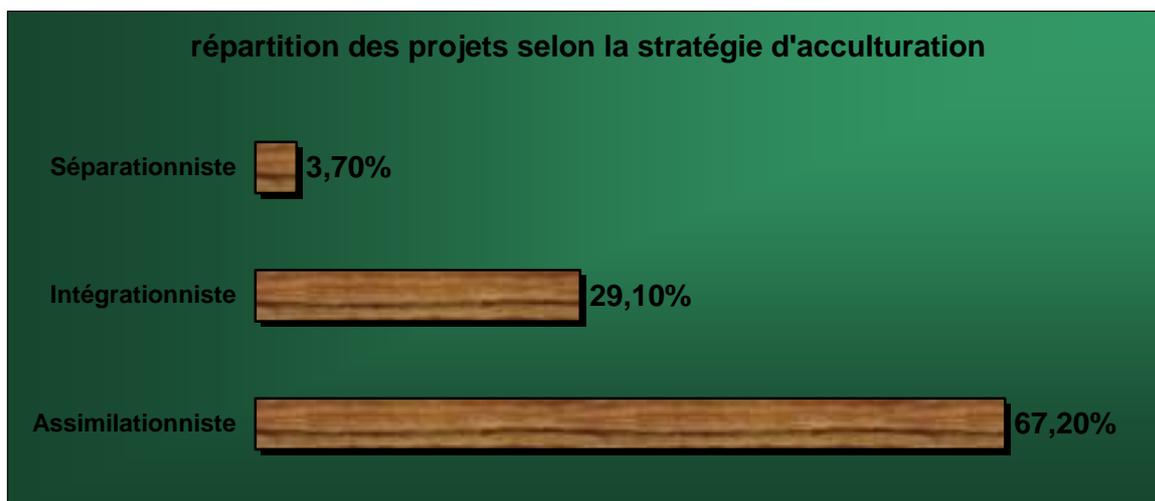
Les premiers ne se distinguent pas des projets conduits par les autres entrepreneurs. Ils visent notamment une clientèle tout venant, font appel à des fournisseurs variés et ne reposent pas sur un savoir-faire culturel spécifique.

Or, contrairement aux idées reçues, ces projets représentent l'écrasante majorité des projets portés par les immigrés (67% des 134 projets étudiés lors de l'enquête qualitative).

A l'opposé, les projets séparationnistes (clientèles et fournisseurs ethnicisés, savoir-faire ethnique) ne représentent que 3 à 4% des projets.

Enfin, les projets intégrationnistes associent des spécificités culturelles ou ethniques (savoir-faire ou orientation commerciale) et des traits communs. Il peut s'agir de commerce ou de restauration exotique à destination d'une clientèle tout-venant, ou au contraire du développement d'activités génériques orientées vers la communauté ou encore d'import-export dans une logique de co-développement. Ils représentent environ 30% des projets.\*

Ainsi plus de 95% des projets sont assimilationnistes ou intégrationnistes et relèvent donc, à priori, d'une logique d'intégration.



\* Certains projets sont difficiles à classer selon cette typologie, c'est notamment le cas pour des activités s'adressant aux immigrés de manière quasi-exclusive, mais qui ne visent pas une communauté ethnique en particulier et qui peuvent donc être considérés comme séparationniste ou comme intégrationniste. L'exemple d'un taxiphone implanté dans un quartier où cohabitent des personnes de multiples origines, illustre ce cas de figure.

L'influence de l'origine culturelle ne joue pas de façon déterminante sur la nature des projets en fonction de la typologie de Berry : quelque soit leur origine culturelle, les porteurs de projet issus de l'immigration se portent majoritairement vers des projets "assimilationnistes". De même, si les porteurs de projet issus de l'immigration nés en France (de la "seconde génération") se portent un peu plus vers des projets "assimilationnistes" et un peu moins vers des projets "intégrationnistes", la tendance demeure peu marquée.

Les porteurs de projet qui déclarent créer notamment en raison des discriminations qu'ils ont subies, s'orientent dans une même proportion que les autres vers des projets assimilationnistes et vers des projets intégrationnistes.

#### II.1.d. Les projets tournés vers la communauté : une première étape de l'intégration ?

Le fait de devoir se conformer aux obligations administratives et légales d'un chef d'entreprise peut déjà être considéré comme un processus intégrateur. D'autre part, un certain nombre d'exemples montrent que même des projets apparemment communautaristes ("séparationniste" selon la typologie établie) peuvent entrer dans une logique d'intégration de l'individu. Le marché ethnique est souvent perçu comme la première marche avant d'élargir la clientèle.

C'est le cas par exemple de Mme V. : Jeune femme récemment arrivée du Maroc, n'ayant pas trouvé de travail salarié correspondant à ses attentes, elle a mis à profit son savoir-faire en ouvrant un salon de haute couture marocaine proposant des robes de mariage à destination de la clientèle maghrébine. Après un temps destiné à asseoir sa boutique, elle souhaite désormais diversifier ses productions et sa clientèle : « *Je veux introduire la mode occidentale dans mes créations, je veux plutôt toucher les occidentaux* ». « Séparationniste » dans un premier temps, sa démarche devient alors « intégrationniste ».

## II.2. Limites et conditions de l'entrepreneuriat comme facteur d'intégration

### II.2.a. Le cas de projets "assimilationnistes", mais de porteurs qui ne le sont pas

L'hypothèse d'homologie porteur-projet est vérifiée dans la majorité des cas étudiés : le plus souvent, le porteur de projet issu de l'immigration définit son projet entrepreneurial en référence à sa stratégie d'ouverture à la société d'accueil.

Par exemple, Mme M., Française d'origine maghrébine, a un projet de reprise d'une société de recouvrement. C'est un projet assimilationniste à tout point de vue, qui coïncident avec sa stratégie personnelle d'acculturation, également "assimilationniste" selon les critères de la typologie de Berry.

F. P., jeune espagnol arrivé en France pour les études, a ouvert un bar à thème espagnol (décoration rappelant l'Espagne, tapas...). C'est un projet "intégrationniste" puisqu'il utilise son savoir faire culturel et vise une clientèle mixte, espagnole d'origine et tout venant. Là aussi, la nature du projet coïncide avec

l'attitude du porteur, à la fois attaché à sa culture espagnole et désireux de s'intégrer à la société française.

Indépendamment même de l'activité proprement dite, la présentation de l'affaire - le nom, la décoration - peut être l'occasion pour le créateur de marquer sa volonté d'intégration : En s'inscrivant dans une niche communautaire – ouverture d'un kebab - M.B. ne se démarque pas de nombre d'entrepreneurs d'origine turque, mais en l'appelant "le snack des gourmands" et en décorant les murs du restaurant avec Astérix et Obélix, celui-ci marque symboliquement sa volonté d'intégration.

Cependant, il arrive aussi que la qualification du projet en fonction de la typologie établie diffère de l'aspiration et de l'attitude personnelle du porteur dans sa vie :

M. C. ouvre une épicerie en centre ville (projet assimilationniste) et tient par ailleurs un discours de retrait vis-à-vis des mœurs et de la culture française.

M. E., électricien, est attaché à sa culture kurde mais souhaite faire oublier ses origines dans le cadre de son activité. *"Il faut arriver au niveau où la personne raciste se rend pas compte que t'es un étranger. Il faut se cacher parmi le reste"* dit-il.

Ces deux cas illustrent le fait que l'homologie porteur projet n'est pas toujours vérifiée, des projets "assimilationnistes" sont parfois portés par des personnes qui n'ont pas elles-mêmes une attitude "assimilationniste". Et ce type de cas de figure interpelle sur les vertus réellement intégratives du processus entrepreneurial et sur ses limites : Si l'on considère l'intégration comme un processus d'échange où chacune des deux parties apprend et modifie son comportement en fonction de l'autre, les entrepreneurs en question ne s'inscrivent pas réellement dans une dynamique d'intégration. En effet, un chef d'entreprise qui se lance dans une activité assimilée, mais qui reste très attaché à sa culture d'origine, est quelqu'un qui a baissé les bras quant à sa possibilité de faire évoluer la société française et qui limite son apport à la société française à un apport économique.

Dans la majorité des cas, le choix de l'activité est en adéquation avec la stratégie d'intégration du porteur et le caractère marginal des projets tournés vers la communauté démontre que la création d'entreprise par les personnes issues de l'immigration s'inscrit dans une dynamique d'intégration et la renforce. Néanmoins, dans certains cas, comme ceux de C. et de E., le caractère assimilé de l'entreprise ne reflète pas la stratégie personnelle d'intégration du porteur et la création d'entreprise n'apparaît pas alors comme un facteur d'intégration autre qu'économique.

D'ailleurs, si les projets assimilationnistes dominent, la majeure partie des porteurs que nous avons interviewés sont naturellement intégrationnistes (55%). Ce résultat suggère que le choix de la nature du projet entrepreneurial obéit à la fois aux aspirations d'acculturation du porteur et à la faisabilité technique, culturelle et économique du projet. La prédominance des projets assimilationnistes peut aussi, en effet, être rapprochée du potentiel de création de valeur plus élevé qui leur est statistiquement imputable (une part importante des porteurs de projet sont intégrationnistes et développent des projets assimilés).

## II.2.b. Difficultés particulières et discriminations pour les créateurs issus de l'immigration

Si les entrepreneurs issus de l'immigration évitent les discriminations que connaissent les salariés et les demandeurs d'emploi, ils n'en rencontrent pas moins des difficultés spécifiques, à commencer par les handicaps commerciaux liés à leurs origines. L'affichage de ses spécificités culturelles dans le cadre d'activités où ce n'est pas l'usage, peut constituer un risque commercial. De la même manière qu'un demandeur d'emploi subit la discrimination de la part des employeurs, un chef d'entreprise peut être discriminé vis-à-vis des clients (ou des fournisseurs).

Mme O. était blessée par les remarques faites à son mari lorsque celui-ci a repris un bar dans un petit village : *"Quand il a débuté, il en a entendu, "c'est un bougnoule qui va reprendre l'affaire". C'était très douloureux... La difficulté au démarrage ça a été d'être accepté par la clientèle par rapport à nos origines... Le pire c'est que nous ne nous sentons pas étrangers."*

Face à ces difficultés, elle et son mari ont décidé de prendre des précautions. Dans un premier temps, ils ne souhaitent pas avoir une clientèle maghrébine importante : *"Compte tenu du contexte, mon mari voudrait pas qu'il y en ait trop. Et on a pris la décision de ne pas parler en arabe avec les clients (ça nous coûte). Quand un client parle arabe, mon mari répond en français."* Pour la première embauche, ils ne prendront pas quelqu'un d'origine maghrébine : *"C'est stratégique, il faut s'adapter à la clientèle. Si il y a plusieurs embauches, on prendra peut-être un maghrébin."* Pour le moment, le bar ne comporte pas de décoration rappelant l'origine des patrons, *"même si par la suite je verrais bien quelques décorations kabyle."*

L'origine de M. O. lui pose aussi des difficultés pour être crédible vis-à-vis du brasseur : *"Mon mari n'est pas considéré comme un vrai client. On pense que c'est dû à nos origines"*. Mme O. n'ayant pas d'accent (elle est née en France), c'est elle qui se charge désormais des contacts avec le brasseur.

Certains porteurs de projet, peu nombreux, évoquent aussi d'autres formes de discrimination dans le cadre du processus entrepreneurial : Discrimination vis-à-vis des banques en fonction de l'origine, ou encore discrimination vis-à-vis de l'administration\*. Cependant, en schématisant, il semble que l'on peut considérer le processus de création en tant que tel, comme une activité où les discriminations sont, sinon absentes, du moins très minorées, les discriminations pouvant réapparaître ensuite, pour les entrepreneurs immigrés, en fonction du secteur d'activité, dans le cadre de leurs relations commerciales (les "solidarités communautaires", une éventuelle "clientèle captive", pouvant, à l'inverse, constituer des avantages propres aux entrepreneurs immigrés).

Là encore, les porteurs de projet issus de l'immigration européenne ne se sentent pas concernés par ces formes de discriminations.

Les porteurs de projet issus de l'immigration qui découvrent l'environnement institutionnel français, peuvent également être handicapés vis-à-vis des aspects

---

\* Les "discriminations" vis-à-vis de l'administration évoquées par quelques porteurs de projet ont trait à l'accueil qui leur est réservé à certains guichets ou au comportement de certains placiers sur les marchés, par exemple. Aucun ne mentionne les restrictions légales faites aux étrangers pour l'exercice de certaines activités.

administratifs. *"Mon seul handicap en France, c'est les papiers, j'ai jamais eu l'habitude de faire ça... ça me fait trop peur. Si je ferme, c'est à cause de ça"* dit par exemple une jeune marocaine qui a ouvert un institut de beauté.

### II.2.c. L'intégration, un processus dynamique, le cas de parcours d'intégration contrariés

L'intégration est un processus complexe et certains exemples montrent qu'il peut arriver que le processus entrepreneurial, au lieu de favoriser l'intégration, entraîne une dynamique inverse : Le manque de ressources peut favoriser un repli communautaire. Des opportunités commerciales auprès des personnes de sa communauté d'origine, peuvent susciter l'affirmation de nouvelles stratégies identitaires.

L'exemple de M. et Mme Z. illustre le caractère parfois paradoxal des dynamiques qui sont à l'oeuvre : M. Z., syrien, et sa femme, française d'origine marocaine décident de créer en 2002 une boutique de vente de chaussures à bas prix au cœur d'un centre commercial. Dans une volonté symboliquement « assimilationniste », ils baptisent leur échoppe « Interlude ». L'affaire est prospère mais 60% de la clientèle est composée de personnes issues de l'immigration des environs. En 2003, les entrepreneurs profitent d'un local vide contigu à leur boutique pour en acheter le bail et ouvrir une boutique de vêtements correspondant aux aspirations de Mme Z. Ils remportent le concours régional « *Talents des cités* » et à l'occasion de cette ouverture qui paradoxalement, attire cette fois une clientèle plus mixte que leur affaire initiale, ils rebaptisent symboliquement leur entreprise, « Arabesque » marquant – comme ils l'affirment dans le discours - leur ré-attachement à leur culture d'origine.

### II.2.d. L'accompagnement facilite l'intégration

La dimension intégrationniste du processus entrepreneurial dépend donc en partie des ressources dont pourra bénéficier le porteur dans son environnement. En ce sens, l'accompagnement joue un rôle clef que l'enquête a permis de vérifier :

Plusieurs créateurs interviewés soulignent en effet que l'accompagnement leur a permis d'obtenir un financement bancaire : *"C'est vrai que les banquiers sont réticents... Au début on nous a exigé des garanties contournées grâce à l'appui de ALEXIS. C.I.C. fait confiance à ALEXIS ; le banquier a appelé ALEXIS pour savoir si notre projet était fiable ; c'est pour ça que ça a marché"*. De fait, on a pu constater les projets portés par des immigrés, accompagnés par ALEXIS, étaient bancarisés dans une même proportion que les projets portés par des personnes qui ne sont pas issues de l'immigration. L'accompagnement semble donc jouer un rôle facilitateur pour la bonne intégration des porteurs de projet issus de l'immigration dans le circuit bancaire.

L'accompagnement a par ailleurs un rôle important à jouer vis-à-vis des difficultés particulières que rencontrent certains porteurs de projets issus de l'immigration pour comprendre l'environnement institutionnel et les démarches administratives qui leurs sont demandées. Ceci se manifeste dans l'enquête par le fait que les entrepreneurs étrangers ont plus souvent que les entrepreneurs issus de l'immigration de nationalité française, le sentiment que l'accompagnement leur à

permis de percevoir de manière différente l'environnement dans lequel ils vivent (50% contre 30%), notamment l'environnement administratif. Ce rôle est d'autant plus important que la plupart des interviewés n'adhèrent pas et ne pensent pas adhérer à une association ou à un syndicat professionnel.

### III. L'accompagnement des porteurs de projets issus de l'immigration

#### III.1. La manière dont les accompagnants appréhendent l'entrepreneuriat immigré

L'enquête réalisée auprès de différentes structures d'accueil et d'accompagnement de créateurs d'entreprise (chambres consulaires, organismes spécialisés, associations communautaires) montre que les accompagnants n'ont pas toujours une vision très juste de l'entrepreneuriat immigré et qu'ils ont, pour certains, tendance à le résumer aux projets les plus stéréotypés : bâtiment, snack et kebab, épicerie, taxi-phone, commerce de produits exotiques, import-export (de voitures notamment), projets tournés vers la communauté...

Les professionnels interviewés ont une perception parfois très différente des caractéristiques de l'entrepreneuriat immigré. Les propos des uns et des autres sur les atouts et les difficultés des entrepreneurs issus de l'immigration offrent ainsi pas mal de contradictions :

- S'ils se lancent "*bille en tête*", de façon un peu irréfléchie selon certains intervenants, les entrepreneurs issus de l'immigration prennent au contraire le temps de la maturation, se montrent logiques et prévoyants dans la manière de mener leur affaire aux dires de plusieurs autres.
- Ils manquent d'audace et ont des difficultés à passer à l'acte selon certains professionnels, ou au contraire "*foncent tête baissée*" pour d'autres.
- Ils s'achètent une grosse voiture dès les premiers résultats positifs selon le chargé de mission d'une pépinière, ils ont au contraire une gestion prudente pour un autre.
- Ils ne sont pas préparés au "*métier d'entrepreneur*" (ils n'ont souvent aucune expérience) pour l'un / Ils commettent des erreurs liées au fait qu'ils cherchent à reproduire leur expérience du commerce dans leur pays d'origine pour un autre / Ils "*bénéficient de leur expérience commerciale dans le pays d'origine*" pour un troisième.
- Ils ont des problèmes de garantie pour le chargé de mission d'une chambre consulaire. A l'inverse, ils n'ont pas de difficulté à trouver un garant pour le permanent d'une association de microcrédit.
- Un accompagnant spécialisé dans le bâtiment considère qu'ils sont ouverts, curieux des différentes techniques, alors que celui d'une association communautaire turque considère qu'ils ont souvent un savoir-faire trop restreint (ex : quelqu'un qui ne sait faire que de la maçonnerie).
- etc.

Ces différences de perceptions s'expliquent en partie par le fait que les différentes structures rencontrées ne reçoivent pas le même public. Néanmoins, toutes ces contradictions révèlent aussi une tendance commune à généraliser à partir de quelques impressions et donc une perception en partie faussée des caractéristiques de l'entrepreneuriat immigré.

L'enquête révèle également que beaucoup d'accompagnants méconnaissent les discriminations, les réticences que devront affronter les entrepreneurs issus de l'immigration dans de nombreux secteurs d'activités. Le cas d'un marocain, docteur en informatique souhaitant se lancer comme consultant en ERP, leur était proposé, et peu d'entre eux ont relevé les risques, de discriminations que celui-ci encourt, dans le cadre de ses relations commerciales. Beaucoup d'accompagnants estimaient en effet que les compétences du consultant, dans un secteur comme celui de l'informatique, le prémunisse contre les différences de traitement - *"par rapport au fait qu'il soit marocain, il n'aura pas de difficulté particulière, l'informatique est un métier très technique et objectif"* dit ainsi un chargé de mission – ce qui n'est pas le cas.

Pour les accompagnants, la première difficulté rencontrée avec les porteurs de projets immigrés, loin devant les autres difficultés évoquées, ce sont les problèmes de langue ; même si, lorsque le problème se pose, le porteur de projet contourne généralement la difficulté en se faisant accompagner d'un tiers.

Si, dans l'ensemble, les accompagnants n'accommodent pas leur pratique aux particularités de l'entrepreneuriat immigré, beaucoup ont le sentiment de leur consacrer un temps plus long, afin de pallier aux difficultés de compréhension.

### III.2. L'exemple d'ALEXIS

Plus de 25% du public accueilli par ALEXIS est issu de l'immigration et l'analyse du taux de concrétisation (le nombre d'entreprises créées rapporté au nombre de personnes accueillies) montre que celui-ci est sensiblement le même pour les porteurs de projet issus de l'immigration et pour les autres.

L'observation des pratiques d'accompagnement montre que l'attitude des chargés de mission en accueil diffère en fonction de leur éthique professionnelle : certains font preuve d'une attitude plus "technicienne", tandis que d'autres sont plus sensibles à la dimension "socio-culturelle" de l'accompagnement et sont plus ouverts à l'interculturel. Cependant, ces différences tendent à s'estomper au cours de l'accompagnement.

Dans l'ensemble, l'analyse des pratiques d'accompagnement des porteurs immigrés par les chargés de mission d'ALEXIS révèle peu d'aspérité, en dehors de quelques cas de figures spécifiques (projets présentant des difficultés techniques ou des difficultés éthiques particulières).

Le schéma général semble donc être le suivant : le fait d'être issu de l'immigration ne joue pas de façon significative sur le déroulement et les performances de l'accompagnement. En réalité, un examen plus approfondi amène à nuancer. L'analyse qualitative des pratiques montre une influence limitée de l'origine culturelle du porteur sur le déroulement de l'accompagnement, mais la prise en compte de certains taux interpelle : les porteurs de projet issus de l'immigration ont un taux d'accompagnement (nombre de personnes bénéficiant d'un accompagnement rapporté au nombre de personnes accueillies) plus fort (48% contre 43%) et un temps moyen d'accompagnement plus court de l'ordre de 15%\*.

---

\* Ce résultat va à l'encontre de l'impression de nombre d'accompagnant de différentes structures de passer plus de temps avec les porteurs de projet issus de l'immigration, en vertu des difficultés de compréhension plus forte qu'ils connaissent.

En réalité les tests de la variance ne permettent pas de confirmer ces différences. On ne peut donc pas affirmer que le taux d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration est plus fort, et que la durée moyenne de leurs accompagnements est plus courte que celle des autres porteurs de projet. Pour autant, ces chiffres interpellent quant à la possibilité de conclure que les modalités de l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration sont les mêmes que celles des autres porteurs de projet. Il y aurait d'ailleurs deux ordres d'explication pour expliquer un accompagnement légèrement différent :

- Une explication par l'organisme : ALEXIS est sensibilisé à ces questions, ce qui pourrait favoriser un comportement "philo-immigré", pour autant la relation chargé de mission / porteur de projet peut malgré tout pâtir des différences interculturelles.
- Une explication par le porteur : la démarche qui conduit un immigré à s'engager dans un accompagnement avec une boutique de gestion, et la manière dont il le perçoit, ne sont pas forcément identiques à celles d'un français de souche. Des travaux exploratoires avaient suggéré qu'ils étaient plus enclins à venir avec des demandes immédiates.

Les porteurs de projet issus de l'immigration accueillis par ALEXIS font ils l'objet de différence de traitement ? Que ce soit du point de vue des porteurs de projet ou de celui des chargés de mission, ALEXIS est perçu comme un endroit où la discrimination est absente : les porteurs de projet issus de l'immigration n'ont pas le sentiment d'être moins bien traités que les autres (certains peuvent même attribuer un rôle actif à ALEXIS concernant le dépassement des discriminations, lorsqu'ils mettent en avant l'influence d'ALEXIS dans l'obtention du prêt bancaire), tandis que les chargés de mission affirment considérer chaque porteur de la même manière. Les nuances constatées concernant les temps et les taux d'accompagnement n'allant pas dans un seul sens, on ne pas considérer qu'elles soient le résultat de discriminations (fussent elles "positives").

Ainsi ALEXIS affiche la volonté – tous les chargés de mission la partagent – de ne pas faire de différence selon l'origine des porteurs de projet. Dans l'ensemble, les caractéristiques, notamment culturelles, des porteurs de projet issus de l'immigration n'empêchent pas d'appliquer la méthodologie classique d'accompagnement ; même si on a vu que les chargés de mission n'ont pas tous la même attitude concernant la façon de gérer la dimension interculturelle de l'accompagnement. Le résultat de cette démarche volontaire est l'absence de déséquilibre entre les porteurs de projets issus de l'immigration et les autres : les modalités de l'accompagnement des porteurs de projets issus de l'immigration sont globalement semblables, même si elles ne sont pas strictement identiques. Et cette manière de procéder donne des résultats : la structure apparaît en effet aussi performante avec le public issu de l'immigration, puisque ceux-ci ont un taux de création équivalent à celui des autres porteurs de projet.

### **III.3. Les structures génériques : adaptées saufs cas de figure particuliers**

Le champ de l'accompagnement des créateurs d'entreprise se compose de structures "génériques", qui accueillent les porteurs de projet de toutes origines, et

de structures "spécifiques" orientées vers l'accompagnement de porteurs de projets issus de certaines communautés (Afrique noire, Maghreb, Turquie...). L'étude réalisée au sein d'ALEXIS et auprès d'autres structures, "génériques" et "spécifiques", montre que – aussi peu préparés que soit certains accompagnants (voir III.1) - les structures génériques rencontrent peu de difficultés pour accompagner les projets portés par le public issu de l'immigration, dans la grande majorité des cas. Les différences culturelles entre chargés de missions et créateurs ne génèrent pas, dans l'ensemble, de situations de blocage, et les problèmes de langues – qui constituent le premier problème selon les accompagnants - sont généralement résolus avec l'aide d'un tiers (les porteurs de projet qui maîtrisent mal le français se faisant généralement accompagnés par un parent).

Quelques cas particuliers suscitent néanmoins des difficultés, parfois insurmontables : c'est le cas, par exemple, de projets d'import-export avec un pays lointain pour lesquels la méthodologie d'accompagnement habituelle s'avère caduque (ex. : exportation de poids lourds vers la Guinée). C'est le cas également de projets très connotés du point de vue religieux (ex. : librairie islamique), vis-à-vis desquels l'accompagnant peut avoir des réticences "éthiques" fortes. Dans ces deux cas, la plupart des structures "génériques" connaissent des difficultés ou des réticences et plusieurs envisagent un refus d'accompagnement. A l'inverse, le cas d'import-export avec un pays lointain ne pose pas de problèmes à une structure spécialisée dans l'accompagnement des porteurs de projet originaires de cette région (par exemple le cas d'un projet d'exportation de poids lourds vers la Guinée ne pose pas de difficultés au chargé de mission d'une structure spécialisée dans l'accompagnement des porteurs de projet originaires d'Afrique sub-saharienne). Les structures spécialisées rencontrées peuvent avoir les mêmes réticences (sinon les mêmes fantasmes) vis-à-vis de projets trop connotés d'un point de vue religieux.

L'étude montre donc, en première analyse, que les structures génériques sont adaptées pour accompagner les porteurs de projets issus de l'immigration ; sauf cas spécifiques – cas "d'entreprendre au pays", projet "entre les deux rives" – qui justifient l'existence de structures spécialisées.

Le faible nombre de primo-arrivants accueillis par ALEXIS (voir I.1.d.) peut également laisser supposer une certaine inadaptation des structures génériques vis-à-vis de ce public.

Cependant, la manière dont se compose le champ de la création pour les porteurs de projet issus de l'immigration peut être complexifiée et les termes du débat sur l'utilité de dispositifs spécifiques s'en trouvent alors quelque peu modifiés. L'enquête auprès des différents acteurs qui interviennent dans le champ de la création d'entreprise a en effet montré que les structures « génériques », qui accueillent les porteurs de projet de toutes origines culturelles regroupent en fait des structures pour lesquelles une part importante du public accueilli est issue de l'immigration - comme c'est le cas pour ALEXIS ou pour l'ADIE par exemple - et d'autres pour lesquelles le public issu de l'immigration demeure relativement marginal (moins de 10%, les chambres consulaires rencontrées relèvent de cette seconde catégorie). Le champ se composerait en fait de « structures génériques spécialisées » plus ou moins identifiées comme performantes vis-à-vis du public immigré, vers lesquelles les autres "génériques" auraient tendance, selon des

mécanismes qui ne sont pas explicites, à orienter le porteurs de projet issus de l'immigration.\*

Or, selon qu'ils interviennent au sein d'une structure "générique spécialisée" ou non, les accompagnants rencontrés n'ont pas les mêmes idées concernant l'opportunité de mettre en place des outils spécifiques à l'attention des porteurs de projet issus de l'immigration :

De façon claire, les structures génériques "spécialisées" qui accueillent beaucoup de porteurs de projet issus de l'immigration (et qui ont acquis un savoir-faire en la matière), sont celles qui défendent avec le plus d'ardeur le fait de s'en tenir aux dispositifs génériques. Alors que les structures génériques pour lesquelles les porteurs de projets issus de l'immigration sont très minoritaires sont prêtes à envisager la mise en place d'outils spécifiques complémentaires des dispositifs génériques (pour répondre aux difficultés de langues et de méconnaissance de l'environnement institutionnel notamment).

### III.4. Un schéma théorique de l'interaction entre les accompagnants et les porteurs de projet issus de l'immigration

En croisant la typologie des stratégies d'acculturation de John BERRY et les différences d'attitude constatées entre accompagnants selon qu'ils sont plutôt "techniciens" ou davantage "socio-culturels", nous avons établi 6 configurations "types" de la relation interculturelle d'accompagnement. Ce schéma permet d'appréhender les difficultés et les blocages potentiels, ainsi que les différentes formes d'accompagnement possibles de porteurs de projet issus de l'immigration au sein de structures génériques :

		Attitude du Chargé de mission	
		Convention Marchande- Industrielle (Chargé de mission plutôt technicien)	Convention Civile- Domestique (Chargé de mission plutôt « social »)
Stratégie d'acculturation du porteur de projet au démarrage de l'accompagnement	ASSIMILATION	1 « Gestion Standard »	2 « Bienveillance critique »
	INTEGRATION	3 « Blocage potentiel d'ordre technique »	4 « Co-Production »
	SEPARATION	5 « Accompagnement limité »	6 « Blocage potentiel d'ordre philosophique »

\* Ces déséquilibres du champ de l'orientation et de l'accompagnement à la création d'entreprise pour les porteurs de projet issus de l'immigration se constatent également au travers de la prescription des porteurs de projet issus de l'immigration accueillis chez ALEXIS : ceux-ci présentent des spécificités en matière de cadre financier que ne justifient pas leurs profils socio-professionnels.

Le cas 3 correspond par exemple aux difficultés d'accompagnement pour un projet tel que celui d'exportation de poids lourds vers la Guinée. Le projet de librairie islamiste suscitant des réactions correspondant au cas 5 : accompagnement borné à ses dimensions techniques, ou au cas 6 : refus d'accompagnement pour des raisons éthiques.

Ce schéma ne constitue bien évidemment pas une grille figée qui pourrait s'appliquer de façon automatique à chaque situation d'accompagnement entrepreneurial mettant en jeu des porteurs de projet issus de l'immigration. Il convient plutôt de le considérer comme un outil d'analyse à destination des accompagnants ; ce schéma peut en effet aider les praticiens à prendre en compte la stratégie d'acculturation des porteurs de projet issus de l'immigration et à engager une réflexion sur l'interaction entre celle-ci et leur propre pratique. Cette grille leur permettant de comprendre certaines difficultés qu'ils ont pu rencontrer et d'appréhender des situations de blocages potentiels.

### **III.5. Le contrat : une clef pour favoriser l'intégration et la lutte contre les discriminations**

ALEXIS établit un contrat tacite avec les porteurs de projet qui ont recours à ses services. Le premier volet de ce contrat est une méthodologie qu'ALEXIS soumet à l'approbation du porteur de projet. Le second est l'engagement pris par ALEXIS d'accompagner le porteur de projet de la meilleure des manières possibles et de garantir un traitement non différencié au sein de la structure.

Dans le cas des porteurs de projet issus de l'immigration, ce contrat favorise l'intégration et la lutte contre les discriminations de plusieurs manières. Le déroulement de la méthodologie proposée par ALEXIS contribue, si besoin est, à l'intégration ou à l'adaptation du porteur de projet aux normes et aux exigences de l'économie française. D'autre part, lorsque un porteur de projet adhère à la démarche, ALEXIS se trouve investi, de facto, d'un rôle de médiation entre le porteur de projet et les autres intervenants de la chaîne entrepreneuriale. En effet, le dossier réalisé au cours de l'accompagnement (avec lequel le porteur de projet va se présenter devant les banques notamment), indique que le projet est validé par ALEXIS ; cette "validation" permettant d'atténuer les risques de discrimination au cours du processus entrepreneurial.

Si l'accompagnement est la pierre angulaire de l'intégration des immigrés par la création d'entreprise, le contrat d'accompagnement est le cadre à même de "garantir" ce rôle intégrateur et de lutte contre les discriminations.

Cependant, deux types de dysfonctionnements (selon la "théorie de l'agence") sont de nature à affecter les contrats : la divergence des intérêts et l'asymétrie d'information entre les parties. Ces deux types de problèmes peuvent affecter la nature intégrative et de lutte contre les discriminations du contrat d'accompagnement.

- La divergence des intérêts

Si le porteur accepte d'adhérer à la démarche d'ALEXIS, en principe, il ne devrait pas y avoir de divergence d'intérêts entre les deux parties. Néanmoins, certains comportements, au cours de l'accompagnement, peuvent remettre en cause le contrat de départ : c'est le cas si le porteur ne remplit pas ses engagements. C'est le cas également, si les chargés de mission d'ALEXIS en contact avec le porteur, n'ont pas une ligne de conduite homogène (d'un chargé de mission à l'autre, ou entre deux dossiers pour un même chargé de mission). Ce second cas renvoie aux modalités d'évaluation et de contrôle mises en place par l'organisme, pour que tous les dossiers soient traités de manière équivalente (cela renvoie aux "contrats internes" que l'organisme établit avec son personnel).

La précision et la clarté sont indispensables dans le contrat établi avec les porteurs de projet pour éviter les zones d'ombre et les appréciations personnelles à partir desquelles se greffent souvent des comportements irrationnels et des préjugés. Ces mêmes exigences de précision et de clarté prévalent aussi pour l'organisme dans son organisation interne.

Il apparaît de ce fait, que plus les relations d'accompagnement sont formalisées dans un cadre précis et plus les méthodes d'évaluation sont bien définies, moins cela laisse de place aux comportements discriminants (ou interprétés comme tel).

- Asymétrie d'information et de pouvoir

Dans le cadre de l'entrepreneuriat, l'asymétrie de pouvoir se manifeste par exemple lorsque le porteur de projet sollicite un prêt à une banque. C'est le banquier qui peut ou non accorder le prêt, il y a donc un déséquilibre de pouvoir se superposant à l'asymétrie d'information postulée par la théorie (le banquier n'aurait qu'une appréhension imparfaite du projet à partir des éléments que lui communiquent le porteur et l'organisme d'accompagnement). De même, lorsqu'un porteur sollicite ALEXIS, il n'a la plupart du temps, qu'une vague idée de la démarche entrepreneuriale ; il y a là une asymétrie d'information. De telles asymétries existent ainsi tout au long des différentes étapes du processus entrepreneurial.

L'asymétrie est handicapante dans la mesure où elle bloque le processus de contrôle de la qualité de la prestation que le porteur pourrait effectuer par lui-même. De la même manière qu'un patient manque de données pour évaluer la qualité du diagnostic et des préconisations de son médecin, le porteur de projet est souvent démuné pour évaluer la pertinence des conseils du chargé de mission et contrôler la qualité du travail qu'il fait pour lui. Cette situation est d'autant plus vraie que le porteur de projet connaît mal le contexte institutionnel et économique français. Pour atténuer les effets de cette situation, un "système d'incitation" et des "routines de contrôle" peuvent être mises en place en interne.

Dans le cas d'ALEXIS, un important travail statistique a été effectué pour vérifier si les porteurs de projet issus de l'immigration recevaient un traitement différencié au sein de la structure (voir III.3) et des mesures d'incitation sont mises en place pour que les chargés de mission apportent la même considération à tout projet qui leur est soumis. Mais plus important encore, est certainement le travail que la structure effectue sur l'éthique, la déontologie et la sensibilisation de ses chargés de mission aux problématiques d'intégration et de discrimination.

## Conclusion

### 1. L'entrepreneuriat immigré ne correspond pas à l'image que l'on s'en fait

L'entrepreneuriat immigré ne se résume pas, loin de là, à "l'ethnic business", qui ne représente qu'une faible part de celui-ci. Les quelques activités emblématiques ou "historiquement" privilégiées – bâtiment, restauration rapide, épicerie... - représentent une minorité des projets accompagnés par ALEXIS. Les modes de financement, les manières de procéder sont peu différenciées...

L'entrepreneuriat immigré est méconnu et fait l'objet de stéréotypes forts. Mais, malgré certaines spécificités (des créateurs en situation plus précaire, une présence forte dans certains secteurs d'activité...), sa réalité - c'est là un des enseignements de cette recherche - est plus "normalisée" qu'on ne l'imagine.

### 2. L'entrepreneuriat est une voie d'intégration à promouvoir, mais pas au détriment de la lutte contre les discriminations

L'entrepreneuriat contribue à l'intégration économique du créateur et constitue un moyen de surmonter les discriminations qui existent dans le monde de l'entreprise et sur le marché de l'emploi. La création d'entreprise, en tant que telle, apparaissant comme un domaine où les discriminations sont, sinon absentes, du moins peu présentes. D'autre part, la dimension intégrative de l'entrepreneuriat est illustrée de manière très forte par la teneur, essentiellement "assimilationniste" ou "intégrationniste", des projets portés par les immigrés.

Néanmoins, les difficultés particulières que connaissent les immigrés ne disparaissent pas pour autant pour les créateurs d'entreprises, les entrepreneurs immigrés étant susceptibles d'être discriminés pour ce qui concerne les aspects commerciaux. Et certains exemples montrent que les parcours de création ne sont pas toujours des parcours d'intégration.

La création d'entreprise, facteur d'intégration, doit certainement être promue en tant que telle. Mais cette promotion ne tient pas lieu et ne remplace pas une politique active en matière de lutte contre les discriminations.

Favoriser l'intégration des personnes issues de l'immigration par le biais de la création d'entreprise passe par l'accompagnement.

### 3. Les structures génériques sont adaptées et doivent être adaptables

Faut-il miser sur des structures spécifiques pour accompagner les porteurs de projet immigrés ou s'en tenir aux dispositifs génériques ? Cette étude montre que les structures génériques qui, telle ALEXIS, accueillent sans réserve les projets portés par des porteurs de projets issus de l'immigration, ne connaissent pas de difficultés importantes, dans la grande majorité des cas. Les structures spécialisées sont utiles

pour des cas particuliers (import-export avec des pays du Sud), les structures génériques sont adaptées pour le tout venant.

Cependant, dire qu'elles sont, dans l'ensemble, adaptées, ne signifie pas qu'il n'y ait pas d'améliorations à opérer. Nous pouvons ainsi proposer quelques pistes pour ce travail d'adaptation : une meilleure information sur les questions de discrimination et, d'une façon générale, sur la nature de l'entrepreneuriat immigré (afin de lever certains a priori) ; des outils de réflexion à destination des accompagnants, à l'image de grilles proposées, permettant d'anticiper les situations de blocage potentielles. Surtout, la base d'un accompagnement réussi implique qu'il ne laisse pas prise aux représentations toutes faites, d'un côté comme de l'autre. Pour ce faire la clef repose sans doute sur le contrat entre l'accompagnant et l'accompagné.

En ces temps *"d'échec du modèle d'intégration "assimilationniste" français"* et de débat sur les bienfaits de la discrimination positive, les résultats de la recherche-action menée par ALEXIS avec le soutien du FASILD et du FSE apportent un regard nuancé. Cette étude constate en effet l'intégration en marche et conclue sur la validité opérationnelle, dans le champ de la création d'entreprise, d'un accompagnement généraliste. Elle invite donc à miser sur des structures génériques qui ne différencient pas les immigrés des autres, plutôt que sur la mise en place de dispositifs spécifiques (comme cela existe aux Etats-Unis).

**ALEXIS, Boutiques de Gestion de Lorraine**

Site Saint Jacques II – 5 rue Alfred Kastler 54320 Maxéville

Tel : 03.83.92.30.70 / [www.alexis.fr](http://www.alexis.fr)

Contacts : Louis-Michel BARNIER (Délégué Général), Simon FAYOLLE (Chargé d'études)