
PROGRAMME MIGRATIONS ET INITIATIVES ECONOMIQUES

BULLETIN D'INFORMATION n°3

Le PMIE anime un réseau d'opérateurs d'appui aux migrants porteurs de projets économiques en Afrique et en France et met en œuvre des outils innovants. Ce programme est appuyé par le Ministère de l'Emploi (DPM), le Ministère des Affaires Etrangères (DGCID), le CCFD et l'Union Européenne.

SOMMAIRE



| | |
|---|---|
| QUELQUES ENSEIGNEMENTS DU PROGRAMME DE L'ADIE DANS LES RESEAUX ETHNIQUES ET COMMUNAUTAIRES..... | 2 |
| DISPOSITIF CREATION DE L' ASSOCIATION RENCONTRE.... | 6 |
| ACTION CADRES CREATEURS AFRIQUE EN RHÔNE - ALPES ... | 7 |
| FORMATION DE L'IRFED..... | 8 |
| PROGRAMME EUROPEEN ET SEMINAIRE DU PMIE..... | 8 |
| RENCONTRE : <i>IMMIGRATION ET CREATION D'ACTIVITE</i> | 8 |
| ETUDES ET PUBLICATIONS..... | 8 |

Comité de rédaction :
Déborah GALLIOT
Yaya KANE

Juin 2004



Programme Migrations et Initiatives Economiques

s/c pS-Eau, 32 rue le Peletier, 75009 Paris

Tel: 01.53.34.91.28

Fax: 01.53.34.91.21

mail: galliot@pseau.org

www.pseau.org/pmie

Quelques enseignements du programme
**Appui aux activités génératrices
de revenus dans les réseaux
ethniques et communautaires**
mené par l'ADIE

Cet article est extrait de l'évaluation du programme réalisée par Dorothee PIERRET (IRAM) et Amadou TOURE (consultant) de juillet 2003 à janvier 2004.

Le programme « Appui aux Activités Génératrices de Revenus dans les réseaux ethniques et communautaires » a démarré en mai 2002. Il est mené par l'ADIE et quatre partenaires : l'Agence Nationale pour l'Emploi (ANPE), la Fédération des Associations Franco Africaine de Développement (FAFRAD), l'Institut de Recherche et de Formation Education Cultures et Développement (IRFED Europe) et la Maison de l'Initiative Economique Locale (MIEL).

Son but est de permettre le développement et l'officialisation d'activités informelles exercées par des personnes précarisées issues de minorités ethniques. Ce programme comprend une offre de crédit en groupes solidaires, une gamme spécifique de services d'accompagnement et de formation ainsi qu'une réflexion sur le cadre réglementaire actuel.

En 2002, il a été expérimenté sur quatre quartiers de Paris et de Seine-Saint-Denis, puis il s'est élargi à partir de début 2003 à toute l'Ile-de-France. Le nombre de bénéficiaires ayant reçu un crédit entre janvier 2002 et décembre 2003 est de 219 personnes pour l'octroi de 321 prêts.

Un « public spécifique » ayant sa stratégie propre face à des contraintes externes

- **82 % des bénéficiaires sont originaires d'Afrique subsaharienne**

Le public cible du programme a clairement été défini au départ. Il s'agit de personnes appartenant à des réseaux ethniques ou communautaires. Aucune distinction n'avait été faite sur l'origine géographique des membres.

La démarche de l'équipe n'a pas été de prospecter de manière systématique toutes les communautés d'Ile-de-France. L'expérimentation a été lancée et a cherché avant tout à répondre au public le plus réceptif qui s'est révélé être les femmes originaires d'Afrique subsaharienne. Après deux années de fonctionnement, on observe que 82% des bénéficiaires sont natifs d'Afrique subsaharienne et particulièrement du Sénégal et du Mali.

Tableau 1 : Pays de naissance des bénéficiaires d'Afrique subsaharienne

| | |
|----------------------------------|-------------|
| Sénégal | 29,8 % |
| Mali | 19,6 % |
| Côte d'Ivoire | 6,4 % |
| République Démocratique du Congo | 6,0 % |
| Guinée (Conakry) | 4,2 % |
| Gambie | 3,9 % |
| Mauritanie | 3,6 % |
| Togo | 3,2 % |
| Congo (Brazaville) | 2,1 % |
| Autres Afrique subsaharienne) | 3,2 % |
| Total | 82 % |

Source : Base de données GSPS – décembre 2003

Cette forte proportion de bénéficiaires d'Afrique subsaharienne peut s'expliquer par deux éléments. D'une part, la démarche de crédit en groupe a été mieux accueillie par les personnes originaires d'Afrique subsaharienne utilisant déjà les mécanismes de groupe pour gérer des fonds notamment à travers les tontines (plus de 20% déclarent cotiser dans le cadre d'une tontine). La démarche de crédit en groupe a donc été rapidement comprise et acceptée contrairement à d'autres communautés pour lesquelles le « mélange » communauté et finance peut poser plus de questions. D'autre part, la démarche de prospection par le « bouche à oreille » entretient une certaine homogénéité dans le public cible, les personnes diffusant avant tout l'information au sein de leur communauté.

Cette homogénéité en termes d'origine géographique ne doit pas masquer des différences : les agents de crédit font eux-mêmes clairement la différence entre les « groupes de maliennes » se situant plus dans la catégorie « commerce comme activité traditionnelle » et les « Congolaises » se situant plus dans la catégorie « commerce comme activité principale » (cf. § 2. Typologie des bénéficiaires).

- **8,5% des bénéficiaires sont des Gens du voyage**

Parmi les 19% n'étant pas originaires d'Afrique subsaharienne, on compte les Gens du Voyage (8% du total). Ils constituent un deuxième groupe cible au sein du programme avec des activités et un profil différent (des activités saisonnières, l'absence de travaux salariés, un intérêt plus fort pour la formalisation de leurs activités). L'action a été limitée en leur direction, ces derniers étant par ailleurs très fortement impliqués dans un autre produit financier de l'ADIE, le prêt progressif individuel.

- **3,9% des bénéficiaires sont originaires d'Afrique du Nord (Maroc et Algérie)**

La communauté d'Afrique du Nord est très faiblement représentée parmi les bénéficiaires. Elle concerne 11 personnes et 3 groupes. Sur les 11 personnes, 9 ont abandonné le dispositif.

Les raisons sont diverses. Il s'agit des premiers groupes pour lesquels la démarche d'approche était assez volontariste et pas toujours en phase avec les motivations des individus. De plus, la composition des groupes n'a pas été pertinente du fait des relations familiales (mère/fille sous le même toit rendant la caution solidaire inopérante).

Les quelques expériences menées au sein de la communauté ont été en partie victimes d'erreurs de démarrage. L'expérience n'a pas été poussée plus loin pour le moment.

Une approche genre : 76% des bénéficiaires sont des femmes

Au-delà du constat d'une certaine homogénéité en terme d'origine géographique, il est important de noter la forte proportion de femmes. Cela contraste énormément avec le ratio genre dans les autres programmes de l'ADIE (34% au niveau global, 35% dans le cadre du Prêt Progressif Individuel¹). Cet élément met déjà en évidence le fait qu'il s'agit ici d'un public nouveau non touché par les produits classiques proposés par l'ADIE.

La dimension genre du programme peut s'expliquer par différents éléments. D'une part, on peut considérer que les femmes sont sur représentées parmi les personnes en situation de précarité. Le fait que le programme soit axé plus sur l'accès au crédit que sur le projet de création d'entreprise (contrairement aux autres programmes ADIE) est un facteur favorisant une représentation plus forte des femmes.

Par ailleurs, les femmes se positionnent plus sur des revenus d'appoint, en complément d'autres sources de revenus dégagés par le conjoint. Les activités qu'elles mènent correspondent donc au créneau visé par l'ADIE : les activités génératrices de revenus exercées dans un cadre informel.

La prospection par le « bouche à oreille » entretient l'homogénéité du public tant au niveau de l'origine géographique (cf. supra) qu'au niveau du genre (« *les femmes en parlent aux femmes* »). Cette sur représentativité ne doit pas pour autant nous amener à conclure que les hommes ne sont pas intéressés. En effet, au cours de l'année 2003, le nombre d'hommes bénéficiaires a fortement augmenté, passant de 40 à 69. Il semble donc qu'il y ait eu une tendance récente à l'élargissement du programme vers une population masculine (hors Gens du voyage), notamment vers les Sénégalais. Les hommes vivant en foyer de travailleurs par exemple n'ont pas fait l'objet d'une démarche prospective active mais ont répondu positivement lors des quelques démarches menées par l'équipe auprès d'eux (3 groupes)².

Autres données personnelles

D'autres données personnelles sur le public nous permet de confirmer son caractère spécifique. De plus, les informations sur le niveau d'éducation ou encore le statut en tant qu'étranger seront importantes pour la configuration du programme que ce soit dans son offre d'accompagnement ou dans les perspectives d'officialisation qui pourront être visées.

- **Age : 42% des bénéficiaires ont entre 36 et 45 ans**

La majorité des bénéficiaires ont entre 36 et 45 ans (42%). Il s'agit donc de personnes ayant une certaine expérience et pour lesquelles les enjeux en termes d'activité restent très forts, la retraite et un éventuel retour au pays restant des questions lointaines.

- **Situation familiale : 52% des bénéficiaires vivent seuls dont la moitié avec enfants.**

52% des bénéficiaires vivent seuls. Parmi ces personnes vivant seules, plus de la moitié vivent avec des enfants. Il s'agit essentiellement de femmes.

71% des bénéficiaires ont des enfants et le nombre moyen est de 3,3 enfants. 30% des bénéficiaires ont plus de 3 enfants.

¹ Le Prêt Progressif Individuel est celui se rapprochant le plus du prêt en groupe que ce soit en termes de public cible et de démarche. Il a les mêmes caractéristiques que le prêt en groupe (montant par tranche, progressivité, critère d'analyse...). Cet outil est utilisé notamment dans les actions menées auprès des gens du voyage.

² L'équipe n'a pas poursuivi cette prospection, ce public étant très tourné vers leur pays d'origine et ne s'inscrivant pas toujours dans une démarche de création d'activité en France. Les revenus dégagés sont le plus souvent envoyés à la famille restée au pays.

- **Formation : 65% des bénéficiaires ont un niveau 6 et 7 (illettré ou primaire)**

Le niveau de formation est très bas avec une forte proportion de personnes ne sachant ni lire/ni écrire ou tout juste (65% niveau 6 et 7). Cet élément sera déterminant pour analyser l'offre de formation.

- **Titre de séjour et date d'entrée en France**

Tous les bénéficiaires sont en situation régulière. 74,5% des bénéficiaires ont une carte d'identité ou carte de résident, ceci sera important pour les formalités d'officialisation. 16% ont des titres de séjour temporaire avec lesquels il sera nécessaire d'obtenir une carte de commerçant étranger pour exercer.

La date moyenne d'entrée en France est 1987 (soit il y a 16 ans) avec 30% qui sont arrivés depuis plus de 20 ans, 49% entre 10 et 20 ans et 20% depuis moins de 10 ans.

Plusieurs études soulignent le fait que les personnes qui se lancent dans la création d'activité sont arrivées il y a plus d'une dizaine d'années. *« C'est le parcours dans leur recherche d'insertion professionnelle sur le sol français tout au long de cette période qui les conduit à créer leur activité. La recherche de stabilité professionnelle ne se concrétise pas. Elles ont passé la frontière qui sépare la condition salariée à celui de dirigeante en décidant de créer leur propre emploi »*³.

En résumé, le public est donc composé à 61% de femmes originaires d'Afrique de l'Ouest avec un niveau d'éducation très bas, ayant une certaine maturité (entre 36 et 45 ans) et un pourcentage important de personnes vivant seules (52%). Ces personnes sont en France depuis plus de 15 ans et ont en grande partie une carte de résident ou la nationalité française.

Les données économiques

- **La situation professionnelle ou sociale**

On constate des situations différenciées avec 42,2% d'actifs en emploi (salarié à temps plein ou temps partiel et intérim), 48% percevant des allocations (ARE, ASS, CPE, AAH ou RMI) et 8% de demandeurs d'emploi non indemnisés. La part de bénéficiaires du RMI (25,2%) est beaucoup plus bas que les bénéficiaires du prêt progressif individuel où ils représentent 52%.

L'aspect le plus marquant par rapport aux autres publics de l'ADIE est la part de personnes salariées. Il s'agit essentiellement de « travailleurs pauvres », c'est à dire des personnes salariées ou travaillant en intérim au revenu très bas, insuffisant pour faire face aux dépenses du ménage.

- **Composition et niveau de revenu : « Une stratégie de pluri-revenus pour compenser un revenu principal bas »**

Le niveau de revenu mensuel par ménage (incluant le salaire du conjoint) varie entre 152 euros et 3615 euros. Si l'on rapporte le revenu au nombre de personnes à charge, il apparaît alors clairement que plus le nombre de personnes est important, plus le revenu par personne est bas.

Les bénéficiaires sont dans une logique de pluri-revenus (sociaux, salariés, activités...) permettant de faire face aux dépenses quotidiennes. Plus d'un tiers n'a aucun revenu dépassant 50% du revenu global. Seuls 27% des bénéficiaires ont un revenu unique (100%). Le reste des bénéficiaires a plusieurs revenus. La majorité des revenus sont en deçà de 50%, notamment pour les revenus d'activité. Il s'agit de la composition des revenus au moment de l'octroi du premier crédit. Nous verrons ultérieurement comment cette composition pourra évoluer avec le temps.

- **L'activité : « Le commerce à domicile »**

66% des personnes avaient déjà une expérience importante dans le domaine. Le public est donc très éloigné des créateurs d'activités ex nihilo.

Dans 91% des cas, l'activité est le commerce, essentiellement de l'import/export de produits ethniques (tissus, cosmétiques, aliments, bijoux).

Tableau n° 8: Type d'activité

| | | |
|-----------|-----|------|
| Artisanat | 14 | 5% |
| Commerce | 255 | 91% |
| Services | 12 | 4% |
| Total | 281 | 100% |

Source : Base de données GPS - décembre 2003

³ Les femmes migrantes et la création d'activité, Migrations Etudes, Janvier 2002

2. Typologie des bénéficiaires

Cette analyse a permis de dresser une typologie du portefeuille du projet distinguant 4 profils types de bénéficiaires aux contraintes et stratégies différentes.

Profil 1 « Activité traditionnelle »

Bénéficiaires exerçant une activité de manière occasionnelle, le plus souvent du « commerce ethnique ». Cette activité représente environ 10 % des revenus du foyer. Peu de temps est consacré à l'activité. Il s'agit plutôt de vendeuses qui servent de relais à des personnes voyageant et ramenant des marchandises de leur pays. Les bénéficiaires appartenant à ce profil ne sont pas dans une stratégie d'officialisation. L'activité est considérée comme une activité sociale plutôt qu'économique. Elle permet d'entretenir la relation avec la communauté d'origine. Ce profil représente 37 % du portefeuille global du projet.

Profil 2 « Gens du voyage : Revenu complémentaire »

Les Gens du voyage représentent 8 % du portefeuille. Ils sont dans une logique de revenu complémentaire au RMI. L'activité est très saisonnière. La pression à l'officialisation est forte pour les personnes exerçant sur les marchés.

Profil 3 « Activité et revenu complémentaire »

Personnes salariées (ou en recherche active d'emploi) ayant une activité complémentaire représentant environ 20 % de leur revenu global. Le temps consacré à l'activité est de l'ordre de 27 %. L'activité est perçue comme importante pour compléter le budget familial. L'officialisation est envisageable à condition qu'elle ne soit pas trop coûteuse et qu'elle ne se traduise pas par une remise en cause importante d'avantages sociaux. Ces personnes effectuent des déplacements fréquents à l'étranger pour s'approvisionner. Le commerce ne porte pas uniquement sur des produits traditionnels (boubou, tissus...) mais aussi des marchandises telles que des chaussures, bijoux ou accessoires. Ce profil représente 38 % du portefeuille global.

Profil 4 « Activité principale »

Personnes exerçant leur activité à temps quasi plein (85 % du temps). Il s'agit d'une source de revenu représentant 33 % du revenu global en plus des revenus sociaux. Ces personnes n'ont pas d'activité salariée. L'investissement dans l'activité est très fort et le souci d'officialisation est plus prégnant. Elles sont nombreuses à avoir des problèmes de santé ce qui les incite à chercher une solution autre que le travail salarié. Ce profil représente 16 % du portefeuille global.

Il apparaît que les besoins d'accompagnement sont diversifiés, les contraintes ne sont pas vécues de la même manière et la stratégie par rapport à la question de l'officialisation se posent dans des termes très différents. Cette diversité, sous-estimée à l'origine dans l'offre de services financiers et non financiers du projet, est source de nouveaux enjeux pour l'avenir.

En résumé, le public concerné par le programme « Appui aux Activités Génératrices de Revenus dans les réseaux ethniques ou communautaires » est doublement spécifique. D'un point de vue sociologique, il est caractérisé par son origine géographique (82 % des bénéficiaires sont originaires d'Afrique subsaharienne), par la forte proportion de femmes (76 % des bénéficiaires) et par le faible niveau de formation (65 % des bénéficiaires de niveau 6 ou 7).

D'un point de vue économique, ce public se distingue également du public « classique » de l'ADIE par le fait qu'il s'agit à 42 % d'actifs en

emploi (salarié à temps plein ou temps partiel et intérim) que l'on peut qualifier de « travailleurs pauvres ».

D'une manière générale, les bénéficiaires sont dans une stratégie de multi-revenus (social, salarial, activité), condition sine qua non pour parvenir à « boucler » le budget familial.

N.B :

Le rapport d'évaluation de l'IRAM présente fidèlement le programme tel qu'il a pu être observé par la mission d'évaluation. Ce projet, dans sa phase expérimentale, est conduit sur la période de mai 2002 à décembre 2004. Certaines préconisations de l'IRAM seront donc prises en compte au cours de l'année 2004.

Le programme vise à favoriser le développement et l'officialisation d'activités génératrices de revenus informelles exercées par des personnes précarisées issues de minorités ethniques. Avec peu de recul, l'impact du projet apparaît tangible sur le plan économique (augmentation du volume de l'activité) et social (reconnaissance de l'individu et de son activité) mais extrêmement limité sur le plan de l'officialisation des activités qui en constitue pourtant un objectif important.

En effet, l'ADIE ne saurait soutenir des activités qui s'inscrivent dans la durée dans le secteur informel sans perspectives d'officialisation à court ou moyen terme. C'est pourquoi elle ne poursuivra pas son action auprès du public concerné par ce projet au-delà de la phase expérimentale si le potentiel d'officialisation des activités n'est pas démontré en 2004. L'expérimentation visera donc avant tout cette année à permettre la concrétisation d'un nombre significatif d'officialisation d'activités portées par des bénéficiaires soutenus en 2002 et 2003.

Parallèlement, l'ADIE, comme elle le fait depuis sa création, se mobilisera pour faire évoluer la réglementation afin que ces activités génératrices de revenus qui jouent un rôle important en matière de lutte contre la pauvreté notamment aient une place dans le cadre légal. Il sera par exemple proposé la création d'un nouveau statut inspiré des statuts existants du cotisant solidaire à la MSA (Mutualité Sociale Agricole) et du Vendeur à Domicile Indépendant pour ces petites activités.

CONTACT :

Estelle MILLE, coordinatrice du projet

Tél. 01 55 87 06 19

Mail : e.mille@adie.org

Site: <http://www.adie.org>

Dispositif CREACTION – Association RENCONTRE (Dunkerque)

Des jeunes riches en idées ...

CREACTION est un dispositif d'accompagnement à la création d'entreprise. Il est orienté majoritairement vers un public issu de l'immigration dont l'objet du projet concerne la zone euro méditerranéenne.

CREACTION est né d'un constat montrant que ces jeunes, souvent dépourvus d'expériences professionnelles significatives et qui se plaçaient difficilement sur un marché du travail « classique », étaient pourtant riches d'un certain nombre d'idées pouvant déboucher sur la création de leur propre emploi.

En partenariat avec 3 autres organismes de la région dunkerquoise qui travaillent tout particulièrement dans la sensibilisation, la sélection et l'accompagnement de ce public, nous avons souhaité mettre en place un outil spécifique permettant à ces jeunes d'intégrer une structure qui les aide à passer du stade de l'idée de projet à la conception et à la mise en œuvre de celle-ci.

Les partenaires de CREACTION sont : la Mission Locale d'agglomération de Dunkerque et la Maison de l'Initiative à Grande-Synthe. Ces 2 partenaires interviennent plutôt en amont du dispositif. Ils sensibilisent leur public, informent sur l'existence du dispositif et accueillent lors d'un primo entretien, les porteurs intéressés par la démarche. Le troisième partenaire est la coopérative d'activité Graines d'Affaires qui participent à l'accompagnement du jeune dès lors qu'il a intégré le dispositif.

L'originalité de CREACTION réside également dans le fait que chaque porteur de projet qui intègre ce dispositif est salarié de l'Association RENCONTRE pendant une période maximale de 6 mois. Il s'agit là d'une période assez longue pendant laquelle le jeune peut se consacrer pleinement à la réalisation et à la mise en œuvre de son projet.

Pendant cette période de 6 mois, le porteur de projet bénéficie d'un certain nombre d'heures de formation notamment sur la gestion de projet, la spécificité liée à la zone euro méditerranéenne, la comptabilité, les démarches commerciales, ...

Une partie de son accompagnement est également menée de manière individuelle notamment pour traiter des questions telles que l'étude de marché, la recherche de financements, la réalisation de l'étude financière, etc.

Depuis la mise en place de ce dispositif à RENCONTRE en mai 2002, 20 jeunes ont intégré CREACTION. 7 d'entre eux sont encore à CREACTION et bénéficient d'un accompagnement dans leur démarche de création d'entreprise. Sur les 13 jeunes qui sont sortis, 7 ont créé leur entreprise. Les autres ont abandonné l'idée de créer leur propre emploi pour le moment car les résultats des travaux de recherche menés n'étaient pas satisfaisants.

Nous avons constaté que l'accompagnement de ce public doit être envisagé différemment d'un accompagnement « classique ». Les spécificités notamment dues à des différences culturelles sont très importantes et font l'objet d'une approche pédagogique de l'accompagnement que nous construisons tout au long du parcours que chaque porteur entreprend dans CREACTION.

A l'issue des 3 années d'expérimentation de ce dispositif au sein du programme EQUAL, nous modéliserons une forme d'accompagnement spécifique pour ce public issu de l'immigration qui souhaite développer une forme d'activité avec son pays d'origine.

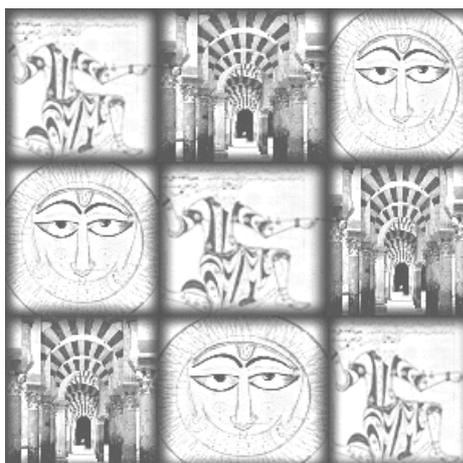
CONTACT :

Bénédicte HOTOT

Tél. 03 28 60 26 33

Mail: bhotot@asso-rencontre.com

Site: <http://www.asso-rencontre.com>



DU NOUVEAU

ACTION CADRES CREATEURS AFRIQUE

L'Institut de Formation Rhône-Alpes (I.F.R.A) et l'association BATIK International proposent aux demandeurs d'emploi de la région Rhône-Alpes un parcours de formation de 28 semaines pour la création d'entreprise ou d'association en Afrique ou en lien avec l'Afrique.

20 porteurs de projet originaires du Maghreb et de l'Afrique Subsaharienne suivent actuellement cette formation. Celle-ci comprend :

- un accompagnement individuel
- une vérification du projet en entreprise (stage de 3 semaines)
- une mission dans le pays ciblé (4 semaines)
- un appui et des conseils de nos partenaires locaux

Les porteurs de projet intégrant l'Action Cadres Créateurs Afrique bénéficient du statut de stagiaire de la formation professionnelle. La formation est rémunérée.

Cette action s'inscrit dans le cadre de la mise en place d'une plate-forme régionale de codéveloppement.

L'I.F.R.A. Institut de Formation Rhône-Alpes
Créée en 1978, l'I.F.R.A, association Loi 1901 implantée dans les huit départements de la région Rhône-Alpes, compte 40 lieux permanents de formation au sein desquels sont accompagnés chaque année plus de 9000 stagiaires. Au travers de son secteur international, l'I.F.R.A développe des actions de mobilité, de diagnostic/conseil et d'accompagnement en réponse aux besoins des partenaires africains.

BATIK International

Créée en 1998, BATIK International est une association Loi 1901 spécialisée dans le montage et la mise en œuvre de projets internationaux dans les domaines de l'emploi, la formation et la création d'activités. Ses zones privilégiées d'intervention sont le Maghreb et l'Asie Orientale.

CONTACT:

I.F.R.A :

Jocelyne VEYRET- DIENG, Directrice Déléguée.

Tél : 04 72 89 20 42

Mail : j.dieng@ifra.fr

BATIK International :

Catherine DI MARIA, Directrice des programmes Méditerranée

Tél : 06 84 22 17 84

Mail : cathypdm@aol.com

EN BREF

PROGRAMME EUROPEEN

En 2004, le ps-Eau/ PMIE et l'OCIV, une ONG bruxelloise, vont mener un programme en commun soutenu par la Commission européenne (ligne B7-667). Une palette de services sera proposé aux migrants originaires du Bénin, du Cameroun, de la Guinée, de la République Démocratique du Congo et du Togo qui veulent initier une activité économiques dans leur pays d'origine.

Ceux-ci pourront bénéficier de conseils et de formations en France et en Belgique, d'une aide au montage de projet et à l'étude de faisabilité dans le pays, d'un cofinancement au démarrage du projet (plafonné à 3500 euros) et d'un suivi par un opérateur sur le terrain.

SEMINAIRE DU PMIE (26 et 27 janvier 2004)

Les 26 et 27 janvier 2004 s'est déroulé à Paris le séminaire « Migrations et Initiatives Economiques Nord/Sud » à l'initiative du PMIE. Présidé par l'Ambassadeur délégué au Codéveloppement, M. CONNAN, il a rassemblé plus de 110 personnes sur deux jours. 55 structures étaient représentées. Cinq opérateurs de quatre pays africains étaient présents (Sénégal, Mali, Cameroun, République Démocratique du Congo). Une vingtaine de porteurs de projets y ont participé.

Le séminaire s'est articulé autour de trois ateliers :

- Le partenariat entre structure d'accompagnement du Nord et du Sud
- Le travail en réseau en France
- Rencontres et échanges avec des migrants entrepreneurs

Les actes du séminaire sont téléchargeables sur le site du PMIE : www.pseau.org/pmie

CONTACT:

P.M.I.E

Déborah GALLIOT

Tél : 01 53 34 91 28

Mail : galliot@pseau.org

Site : <http://www.pseau.org/pmie>

CALENDRIER

Formation IRFED

L'IRFED Europe propose une formation pour les femmes issues de l'immigration souhaitant créer une entreprise en Afrique ou en lien avec l'Afrique. Cette formation d'une durée de 242 h permettra d'acquérir les notions indispensables au montage et à la réalisation de projet.

Cette formation se déroulera du 14 septembre au 29 octobre, à Paris.

CONTACT :

IRFED Europe
49, rue de la Glacière
75013 Paris
Tél : 01.43.31.98.90

RENCONTRE

L'Institut de Formation et de Promotion des Adultes (I.F.P.A) organise une rencontre partenariale entre professionnels, sur le thème :

**Immigration et Création d'activité :
Partage d'Expériences européennes**
Le 9 juillet 2004 - de 9H30 à 17H00
A l'Hôtel Le Mercure de Dijon

Cette rencontre s'inscrit dans le cadre du projet LACER : « La création d'entreprise pour public migrant qualifié » co-financé par le programme européen Leonardo Da Vinci.

Des structures de 4 pays européens sont impliquées : France, Pologne, Espagne et Hongrie. L'organisme espagnol porteur du projet, TRANS-FORMANDO, est une structure spécialisée dans l'accompagnement à la création d'activité.

Ce projet a pour objectif de concevoir, expérimenter et évaluer des méthodes adaptées aux besoins des publics migrants.

Dans une première phase, il s'agit d'établir un inventaire de la situation en Europe concernant la formation des migrants qui veulent créer leur entreprise

CONTACT :

Aurélie CLAERR
Tél : 03 81 96 32/ 03 81 96 71 45
Mail : aclaerr@ifpa-formation.com

ETUDES ET PUBLICATIONS

« Guide pratique pour entreprendre à Kinshasa », OCIV (Belgique), 2004

Ce guide pratique est le fruit du travail réalisé en Belgique par une équipe engagée depuis quatre ans à la mise en oeuvre du programme OCIV - Entreprendre, actuellement le programme OCIV - Migration & Développement. Le programme accompagne des promoteurs à l'élaboration du plan d'entreprise, à l'étude sur le terrain et au démarrage de l'activité économique.

Il décrit des expériences et donne des informations sur 7 secteurs porteurs de la micro-entreprise à Kinshasa : la boulangerie, le transport routier, le transport fluvial, l'aviculture, l'élevage de porcs, la fabrication de jus et la savonnerie.

En France, le guide est disponible auprès du secrétariat du Programme Migrations et Initiatives Economiques. Tel: 01.53.34.91.28

«Entrepreneuriat immigré, facteur d'intégration », Recherche Action menée par ALEXIS -Boutiques de Gestion de Lorraine, novembre 2003

Les démarches de création d'entreprise constituent pour nombre de personnes une solution à un problème d'emploi. En ce qui concerne les immigrés, ces démarches constituent-elles un facteur supplémentaire au processus d'intégration ? Ou bien au contraire, faces à des contextes hostiles, les stratégies d'évitement de l'entrepreneuriat immigré confortent-elles le fonctionnement en réseau communautaire ?

L'accompagnement s'avère en tout cas nécessaire. Cette recherche-action vise à une meilleure prise en compte des publics spécifiques dans l'accompagnement des projets.

CONTACT :

ALEXIS -Boutiques de Gestion de Lorraine
Tél : 03 83 92 30 70
Site: <http://www.alexis.fr>