

PROGRAMME MIGRATIONS ET INITIATIVES ECONOMIQUES



BULLETIN D'INFORMATION n°9

Le PMIE anime un réseau, le GAME (Groupe d'Appui à la Micro Entreprise), composé d'organismes qui appuient les migrants originaires d'Afrique sub-saharienne et du Maghreb dans le montage de leur projet de création d'entreprise dans leur pays d'origine.



SOMMAIRE

PARCOURS DE CREATEURS.....	2
PATRICE AARON-BIMAI/ DANIEL NGOM (CAMEROUN)	2
OLIVA MENDY (FRANCE/ SENEGAL)	3
FOCUS SUR DEUX PARTENAIRES DU PMIE	4
CADRES SANS FRONTIERES AFRIQUE-SENEGAL	5
FORSCOT - COTE-D'IVOIRE	6
SOUTIEN AUX ACTIVITES GENERATRICES DE REVENUS EN ILE DE FRANCE.....	7
LE POLE D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SERVICES SPECIFIQUES DE L'ADIE	7
L'ASSOCIATION INITIATIVES ECONOMIQUES DES MIGRANTS	8
UN RESEAU DE PORTEURS DE PROJETS	8

Comité de rédaction :
Déborah GALLIOT
Eric MONDJANAGNI

Janvier 2008



PARCOURS DE CREATEURS

**Patrice AARON-BIMAI/ Daniel NGOM
(Cameroun)**

LA PATRANNE,
Atelier de réparation automobile, Douala



Originaire du Cameroun, M. Patrice AARON-BIMAI est arrivé en France dans les années 80 pour y poursuivre ses études. Si son projet initial était de retourner s'installer au pays, la difficile situation du marché du travail l'a conduit à s'installer en France. M. AARON-BIMAI n'en a pas pour autant oublié son pays d'origine et s'est toujours engagé dans le développement de projets entre ici et là-bas. Son investissement dans la modernisation du garage LA PATRANNE, entreprise gérée par son neveu Daniel NGOM à Douala n'est qu'un exemple parmi ses nombreuses initiatives.

Patrice AARON-BIMAI a réalisé toute sa carrière en France. Titulaire de plusieurs diplômes dont un doctorat en socio-économie et un DESS en psychologie et sociologie pratique, il a acquis une longue expérience dans le travail social et dans l'enseignement.

Ses liens avec son pays d'origine se traduisent dans son engagement associatif notamment au sein d'associations de migrants mais aussi dans ses relations avec sa famille.

Comme il le confie :

« La plupart des Africains qui vivent ici envoient de l'argent là-bas. Quand cela s'avère possible, on réfléchit à d'autres manières de permettre aux gens de mieux vivre sur place. On investit au départ et, dans l'idéal, les gens se débrouillent après. »

Ces propos traduisent parfaitement la démarche et la logique qui l'ont conduit à s'investir dans la modernisation du garage LA PATRANNE. Cet établissement, créé au départ sur un terrain familial, était géré par son neveu Daniel NGOM. Toutefois, malgré une formation en mécanique, ce dernier peinait à développer l'activité par manque de moyens.

En 2003, au regard de la situation, **Patrice AARON-BIMAI décide d'aider son neveu Daniel de manière constructive en investissant et en s'impliquant dans le projet.**

« Le garage, malgré les connaissances techniques de mon neveu fonctionnait de manière artisanale, informelle avec peu de moyens matériels et techniques. Le projet était très peu rentable et ne permettait pas une rémunération correcte des salariés. Par ailleurs, il y avait un nombre croissant de demandes qui ne pouvaient être satisfaites. Une modernisation de la structure s'imposait. »

Entre 2003 et 2004, **Patrice AARON-BIMAI se rend à plusieurs reprises à Douala pour y réaliser une étude de faisabilité** par ses propres moyens. Cette étude lui permet de définir une stratégie pour la modernisation de l'infrastructure existante :

« L'offre en matière de garages automobiles à Douala est constituée soit de garages aux services dérisoires, artisanaux, soit d'infrastructures très modernes mais aux prix inaccessibles au plus grand nombre. L'idée était donc de faire quelque chose d'intermédiaire avec des services modernes et un prix abordable. Il y avait vraiment un créneau. Cela a été décisif dans l'élaboration du projet. »

De retour en France, M. AARON-BIMAI finalise le montage du projet. Alors qu'il a déjà bien avancé, en 2005, il est orienté vers le Programme Migrations et Initiatives Economiques par la FAFRAD¹.

A cette époque, le PMIE mène en partenariat avec une ONG belge, l'OCIV, un programme financé par la Commission Européenne visant à favoriser la création d'entreprises par les migrants dans 4 pays : le Bénin, le Cameroun, la Guinée-Conakry et le Togo. Sur la base d'un apport personnel de 3500 euros, ce programme permettait de cofinancer les projets sélectionnés en allouant une subvention du même montant. Les entreprises créées bénéficiaient également du suivi d'un opérateur local durant une année. Par ailleurs, en France, les migrants étaient accompagnés dans le montage de leur projet par les organismes d'appui du réseau GAME (Groupe d'Appui à la Micro Entreprise). Le projet de M. AARON-BIMAI a été retenu dans le cadre de ce programme.

Au Cameroun, le CCEY-CA, partenaire du PMIE depuis plusieurs années, s'est pleinement investi

¹ Fédération des Associations Franco-Africaines de Développement (membre du réseau GAME)

dans l'aide au démarrage du nouveau garage LA PATRANNE.

La modernisation et le développement du garage nécessitaient le déplacement du lieu de l'activité. « C'était un endroit assez réduit et il fallait trouver un terrain plus grand et bien situé. » Ce terrain sera finalement acquis, non sans difficultés, en juin 2006.

Par la suite, les fonds investis par M. AARON-BIMAI, complétés par la subvention du PMIE, permettent à Daniel NGOM d'acquérir du matériel adapté et de réaliser les aménagements nécessaires au bon fonctionnement de l'activité. A ce niveau encore, l'appui et les conseils du CCEY ont été capitaux, notamment dans l'analyse des devis présentés, le respect des coûts et, plus globalement dans l'appréciation des différents problèmes qui ont pu se présenter.

Malgré plusieurs difficultés contingentes (météo, problèmes d'accès à l'électricité...), **l'activité du garage s'est considérablement développée. LA PATRANNE commence à être connue et conquiert des parts de marché** en s'intégrant dans des réseaux. Les investissements réalisés permettent aujourd'hui de proposer plusieurs services de qualité, à savoir la tôlerie, la mécanique et la peinture automobile.

Après une année d'activité, Patrice AARON-BIMAI dresse un premier bilan plutôt optimiste :

«Malgré les difficultés qui subsistent, la situation de mon neveu s'est nettement améliorée. Il réalise un chiffre d'affaires constant et a pu embaucher 4 personnes rétribuées correctement. Il travaille aussi avec 2 apprentis. Le projet est susceptible de connaître un développement meilleur parce que les installations s'y prêtent, les employés sont plus performants du fait de l'amélioration de leurs conditions de travail et l'emplacement est favorable. »

Aux futurs créateurs ou migrants souhaitant investir dans un projet au pays, il conseille :

« Il faut quelque dose de bon sens, s'entourer de personnes de confiance et avoir de l'endurance, ne pas se précipiter. »

Par ailleurs, **il souligne l'importance de se rendre sur place très rapidement afin d'étudier de manière détaillée la faisabilité** des projets car « *il ne suffit pas de savoir simplement dans quel type d'activité ou quel secteur investir, il faut aussi savoir comment investir* ».

Contact :

Daniel NGOM

LA PATRANNE - Atelier de réparation automobile
Douala - Cameroun

Tél. : + (237) 77 57 28 97

Oliva MENDY (France/ Sénégal)

NUBIAN HOME

Vente en ligne d'artisanat africain

www.nubian-home.com



Oliva Mendy est une jeune française d'origine sénégalaise qui, après différentes expériences professionnelles réussies, a décidé de se lancer dans la création de sa propre activité. Passionnée par la décoration, elle a créé sa société de vente en ligne d'artisanat africain : Nubian Home.

Avant de se lancer dans la création de son activité, Oliva Mendy a eu différentes expériences professionnelles. Après deux années d'études de droit, elle réalise un séjour de deux ans et demi à Londres. Elle y occupe un emploi de commerciale et développe ainsi des aptitudes dans le domaine de la vente. Elle en profite aussi pour parfaire sa maîtrise de l'anglais.

De retour en France, elle intègre un cabinet d'avocats en tant qu'assistante administrative. Elle sera ensuite gestionnaire, puis responsable administrative, pour une société d'assurance maladie durant trois ans. Un parcours professionnel plutôt réussi. Mais Oliva a des rêves. **Elle a une passion pour la décoration et ressent de plus en plus le désir de se mettre à son compte.**

« J'avais commencé à faire du commerce ponctuellement. Et je voulais le faire de manière plus formelle et régulière. Je me suis dit que les différentes expériences que j'avais acquises me permettaient d'envisager la création d'une activité. J'ai donc décidé de me réorienter et de travailler dans le secteur qui me plaisait. »

Malgré ses compétences, **Oliva ressent très vite le besoin et l'intérêt de se faire accompagner dans la formalisation de son projet.** Elle se rend à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Bobigny qui lui propose une formation de deux mois dans le cadre du

dispositif « Cap Entreprise² ». Cette formation lui permet de préciser son projet.

« Je voulais vendre de la décoration dite « ethnique ». Au départ, il ne s'agissait pas forcément de vendre des produits sénégalais. Mais je me suis dit que comme c'était mon pays d'origine, cela pourrait être intéressant de faire travailler les artisans là-bas ».

C'est aussi au cours de cette formation qu'elle décide, dans un premier temps, de se limiter au secteur de la vente en ligne.

« L'idée du site m'est venue en me rendant compte que j'aurais du mal à couvrir les frais de fonctionnement si je m'installais dans une boutique ».

En juin 2006, Oliva participe à une réunion d'information sur les dispositifs d'accompagnement des migrants porteurs de projets dans leur pays d'origine à la CCI de Bobigny. C'est à cette occasion qu'elle rencontre l'association GRDR³, membre du réseau GAME⁴. Elle y suit une formation courte sur la création d'activités en lien avec l'Afrique qui lui permet de préparer une étude de faisabilité. **Elle sollicite, avec l'appui du GRDR, une bourse d'étude de faisabilité auprès du Programme Migrations Initiatives Economiques (PMIE) qui lui sera accordée.**

Oliva réalise sa mission en novembre 2006 avec l'appui de Cadres Sans Frontières Afrique, le partenaire du PMIE au Sénégal (cf. article p.6). Elle permet à Olivia de prospecter des fournisseurs et d'évaluer différents paramètres de réussite du projet (coût et qualité des marchandises, prix du fret et de la douane...). Au delà des aspects techniques, Oliva souligne que cette étude lui a permis de mieux appréhender certaines réalités.

« L'étude m'a permis de me rendre compte des difficultés, de prendre conscience de la manière dont les gens travaillent là-bas. Même si je me rendais souvent au Sénégal, ce n'était pas pour réaliser des affaires. Dans ce cadre, tout est différent. Certaines personnes n'ont même pas de compte en banque, donc tout doit se faire en espèce. Tout est informel. D'ici, je ne peux pas chercher des fournisseurs sur Internet. Il faut se rendre régulièrement sur place ».

Sur la base de ces nouveaux éléments, **Olivia est amenée à faire évoluer son projet.**

« Au début, je souhaitais vraiment travailler avec des petits artisans individuels, mais je me suis aperçue que c'était compliqué étant seule. Il me faudrait pour cela avoir un partenaire fiable capable de gérer l'activité sur place. A terme, cela peut être intéressant mais actuellement, je préfère rechercher des partenariats avec des coopératives ou groupements d'artisans

² Cap Entreprise est un dispositif de soutien à la création et à la reprise d'entreprise, financé par la Région Ile-de-France, pour accompagner les porteurs de projet.

³ Groupe de Recherche et de Réalisation pour le Développement

⁴ Groupe d'Appui à la Micro Entreprise (cf. page 1)

structurés. La difficulté est de trouver des produits singuliers, originaux car le commerce ethnique s'est beaucoup développé ces derniers temps ».

Les statuts de Nubian Home ont été déposés en juillet 2007. Il s'agit d'une Entreprise Individuelle de droit français. La jeune créatrice y a investi ses fonds propres et est en train de faire une demande de crédit à l'ADIE⁵.

Le site Internet www.nubian-home.com présente un ensemble d'articles originaux, de très bonne qualité, qui peuvent être commandés directement par un système de paiement sécurisé en ligne. Parallèlement, Oliva organise des ventes en réunion et participe à des show-room. Elle prévoit aussi de cibler des comités d'entreprise. Enfin, elle invite tout fournisseur et/ou partenaire intéressé (particuliers, associations ou coopératives artisanales...) à prendre contact avec elle

Contact:

Oliva Mendy

Site: <http://www.nubian-home.com>

FOCUS SUR DEUX PARTENAIRES DU PMIE

Le PMIE et le réseau GAME ont développé, ces dernières années, des partenariats avec des structures d'appui à la création d'entreprise dans une dizaine de pays africains : Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Congo-Brazzaville, Côte-d'Ivoire, Guinée-Conakry, Mali, République Démocratique du Congo, Togo, Sénégal.

Dans ce bulletin, nous présentons plus en détail les activités de nos partenaires du Sénégal (Cadres Sans Frontières Afrique) et de Côte d'Ivoire (Forscot).

Cadres Sans Frontières Afrique-Sénégal (CSFA- Sénégal)

Cadres Sans Frontières Afrique-Sénégal est une association, créée en 1997, qui vise à favoriser l'émergence et la réussite des projets de micro, petites et moyennes entreprises au Sénégal.

Pour mener à bien cette mission, CSFA-Sénégal a développé une palette de services allant de l'orientation des porteurs de projets, à l'accompagnement des entreprises souhaitant se développer en passant par le conseil, la formation et la réalisation d'études de

⁵ Association pour le Droit à l'Initiative Economique : L'Adie accorde des prêts ou crédits à des entrepreneurs qui créent une petite activité en France. www.adie.org

marché et de faisabilité. CSFA-Sénégal réalise aussi de nombreuses missions d'expertise, en conception et mise en œuvre de programmes de soutien à l'entrepreneuriat, pour les pouvoirs publics et certaines organisations internationales.

CSFA compte aujourd'hui à son actif :

- la contribution à la création ou au développement de plus **100 petites entreprises** au Sénégal
- **1250 personnes formées** à la création et à la gestion d'entreprise
- Plusieurs forums et séminaires organisés
- Plus de **10 conventions** signées avec les Pouvoirs Publics, des ONG, la Coopération française
- Plus de **2500 contacts** depuis la création de CSFA- SENEGAL en 1997.

L'appui aux migrants entrepreneurs

Dès sa création, CSFA s'est spécialisée dans l'appui et le conseil des promoteurs migrants souhaitant se réinstaller au pays ou y investir à distance. Les migrants sénégalais se caractérisent en effet par un grand dynamisme et une propension à investir au pays.

Partenaire privilégié du PMIE au Sénégal depuis 2001, l'association dispose aujourd'hui d'une véritable expertise dans l'appui aux migrants entrepreneurs. Depuis cette date, **plus de 30 porteurs de projets ont été accompagnés localement dans le cadre des bourses d'étude de faisabilité**. Par ailleurs, plusieurs dizaines de promoteurs ont aussi été orientés et appuyés en dehors de ce dispositif spécifique.



Selon M. Alassane LO, directeur de CSFA, le travail d'accompagnement des migrants présente des spécificités qui nécessitent un positionnement et une méthodologie adaptée. En effet, les migrants ont pour désavantage de ne pas résider dans le pays et sont, pour certains, déconnectés des réalités locales. En contrepartie, ils disposent souvent d'une double culture ou de compétences techniques acquises à l'étranger, qui se révèlent intéressantes dans l'approche et la démarche de création au pays.

Ainsi, avant l'étude au Sénégal, par le biais d'Internet, du téléphone ou du fax, CSFA répond aux questions que

se posent les migrants promoteurs alors qu'ils sont en France, recherche pour eux des informations et donne des conseils appropriés. Au Sénégal, CSFA encadre les promoteurs en leur fournissant de nombreuses informations et des conseils qui leur permettent de se confronter de manière autonome au terrain. Cette démarche permet au migrant de mieux maîtriser l'environnement local en appréhendant les contraintes, opportunités et réalités.

Les migrants accompagnés par CSFA investissent dans différents secteurs d'activité : boulangerie, hôtellerie, restauration, agriculture, aviculture, arboriculture, élevage, commerce, transports, prestations de services...

Toutefois, selon M. Alassane LO, il existe une demande et des débouchés dans de nombreux autres secteurs peu couverts aujourd'hui par les investissements. Ainsi, **dans les domaines des NTIC, de la petite industrie ou de l'agro-business, l'investissement des migrants apporterait une importante plus-value**. La difficulté semble résulter du fait que ces secteurs nécessitent des investissements importants. Et même s'ils peuvent disposer d'une épargne plus importante que les promoteurs locaux, les migrants se caractérisent aussi par une absence de fonds propres suffisants au regard des projets qu'ils souhaitent développer. Par ailleurs, ils éprouvent d'énormes difficultés à obtenir des financements auprès du système bancaire local.

En 2002, afin de renforcer son action, CSFA s'est associée à un cabinet d'études et de conseils, le « Groupe Expert International » pour former un groupement dénommé **Groupement GEI/CSFA**. Cette structure a été agréée comme opérateur dans le cadre du dispositif « Initiatives de Co-Développement » Sénégal. Plus d'une vingtaine de projets de création d'entreprise initiés par des migrants ont ainsi été appuyés par le *Groupement* dans ce cadre.

Pour 2008, le *Groupement GEI/CSFA* souhaite valoriser son expertise en renforçant son action en matière de codéveloppement. A ce titre, M. Alassane LO a participé à plusieurs séances de travail avec les acteurs institutionnels du codéveloppement de France et du Sénégal en octobre 2007. Par ailleurs, CSFA projette de développer ses liens avec des migrants d'autres pays européens dans le cadre d'un nouveau programme « Entreprendre au pays d'origine » en direction des Sénégalais vivant en Italie et en Espagne.

Contact :

Cadres Sans Frontières Afrique-Sénégal

BP 3437 Dakar (Sénégal)

Tél/ Fax : (+ 221) 33 825 98 11

E. mail : gei.csfa@orange.sn

gei.csfa@yahoo.fr



FORSCOT - Côte-d'Ivoire

Formation, Services, Conseil et Transactions

Depuis plus d'une décennie, le domaine de l'appui aux micros, petites et moyennes entreprises en Côte d'Ivoire a connu des avancées significatives avec le développement de compétences nationales remplaçant progressivement l'expertise internationale sollicitée jusqu'alors. La création du cabinet FORSCOT en 2000 s'inscrit dans cette évolution.

FORSCOT vise à favoriser l'émergence d'entrepreneurs en Côte d'Ivoire.

Pour cela, le cabinet a développé une expertise dans la prestation de services se rapportant à la formation, à l'étude, au conseil et à l'assistance. Pour mener à bien ses interventions, FORSCOT dispose d'une équipe pluridisciplinaire de cadres ivoiriens ayant une solide expérience dans leur domaine respectif. Par ailleurs, le cabinet s'est aussi constitué un réseau d'experts et consultants de renom qu'il peut mobiliser pour des actions spécifiques.

Les prestations de FORSCOT s'adressent à un public diversifié et se déclinent dans différents champs :

- Le développement rural (formation et renforcement de groupements d'agriculteurs, de jeunes pêcheurs...),
- La création et la gestion d'entreprises (formation de jeunes entrepreneurs, études de faisabilité, assistance technique et renforcement de capacités)
- Le développement local (réalisation d'études pour des collectivités notamment sur des programmes d'insertion de jeunes...)

FORSCOT est aussi habilité comme opérateur technique dans le cadre de programmes nationaux et internationaux dans le champ de la formation professionnelle, tels que le programme régional GERME⁶ du Bureau International du Travail (BIT).

L'appui aux migrants entrepreneurs

Depuis 2002, FORSCOT est le partenaire privilégié du PMIE et des organismes du réseau GAME en Côte d'Ivoire. Le cabinet a appuyé une dizaine de migrants porteurs de projets dont trois plus spécifiquement dans le cadre des bourses d'étude de faisabilité. Ce faible chiffre traduit une relative frilosité des migrants ivoiriens en matière d'investissement productif dans leur pays d'origine qui peut s'expliquer en partie par l'instabilité politique de ces dernières années. Les projets appuyés concernent principalement le secteur primaire et tertiaire (exploitation agricole, ferme piscicole, cabinet d'optique).

Abdoulaye Coulibaly, directeur de FORSCOT, précise qu'il existe aujourd'hui de nombreuses opportunités peu exploitées dans les activités liées au secteur des

NTIC (sous-traitance technique en téléphonie mobile, imprimerie numérique, centre de téléphonie...), de **l'agro-industrie** (production d'huile de palme, de savon, de biocarburant, chocolaterie...), de **l'agriculture** (exploitation agricole d'hévéa, de palmier à huile, de vivriers, élevage...), du **pétrole** (dépôt et vente de gaz domestique, station-essence...).

La réussite des projets repose sur l'expérience des migrants au Nord mais aussi l'adaptation de l'activité aux réalités ivoiriennes. A cet effet, Abdoulaye COULIBALY constate que les migrants ont une connaissance souvent dépassée des réalités locales d'où l'intérêt de longs séjours d'étude au pays avant de se lancer. Par ailleurs, au vu des caractéristiques du marché ivoirien et de la difficulté d'accéder au crédit bancaire, il conseille aux promoteurs de s'impliquer dans des projets innovants, à investissement raisonnable et à fort potentiel de productivité.



La question du financement des projets demeure une réelle difficulté tant pour les migrants que pour les promoteurs locaux. Aussi, FORSCOT souhaite disposer de moyens d'actions supplémentaires dans ce domaine pour faciliter la mise en œuvre des projets accompagnés. Dans cette optique, l'organisme a conclu en 2007, un accord de partenariat avec la Banque Régionale de Solidarité (BRS) de Côte d'Ivoire. Par ailleurs, pour 2008, FORSCOT travaille sur une convention de partenariat avec la COFIDES NORD-SUD⁷. Celle-ci permettrait de faciliter l'accès aux crédits grâce à l'octroi de garanties. En contrepartie, FORSCOT apporterait son expertise locale dans l'analyse et le suivi des projets susceptibles d'être financés grâce à ce mécanisme.

En 2008, FORSCOT entend bien développer l'appui aux promoteurs migrants.

Contact:

FORSCOT

21 B.P 1710 Abidjan 21

Tél.: + 226 21 26 36 34 / + 226 21 00 00 88

Fax : + 226 21 26 31 57

Mail: forscot@gmail.com

cabinetforscot@yahoo.fr



⁶ GERME (gérez mieux votre entreprise) est la version francophone d'un programme international de formation des entrepreneurs mis en œuvre par le Bureau International du Travail.

⁷ La Coopérative financière pour le développement de l'économie solidaire Nord-Sud est un fonds de garantie international : www.cofides.org

Le Pôle d'accompagnement et de services spécifiques de l'ADIE

Afin de répondre aux besoins en financement d'un public précaire, L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) développe sur toute la France, différents programmes d'appui aux créateurs d'entreprise n'ayant pas accès au crédit bancaire. C'est dans cette optique qu'a été élaboré le Pôle d'Accompagnement et de Services Spécifiques (PASS). Ce programme, mis en œuvre de puis 5 ans en Ile-de-France, vise à soutenir des activités génératrices de revenus grâce à des mécanismes de crédit solidaire.

L'objectif initial du PASS était de tester le micro-crédit auprès de groupes solidaires pour soutenir des activités génératrices de revenus (petites activités informelles). Si, à l'origine, le projet ne visait pas une population particulière, ce sont les migrants d'origine africaine qui y ont le mieux répondu. En effet, la pression sociale qui existe au sein des communautés africaines en France s'est exercée naturellement à l'intérieur des groupes pour garantir le remboursement des prêts. Par ailleurs, beaucoup de ces migrants (notamment les femmes) pratiquent une petite activité commerciale dans leur communauté et ont trouvé dans le dispositif une opportunité pour la développer. A terme, celle-ci peut constituer également une alternative à un emploi peu valorisant ou remplacer avantageusement les revenus sociaux.

Au cours des cinq années de fonctionnement, la méthodologie du projet a évolué. **L'ADIE est ainsi passée d'une approche visant à soutenir des activités informelles, à une approche favorisant la formalisation des activités.** Cette évolution répond à une logique légaliste, l'ADIE ne souhaitant pas favoriser le travail informel, mais aussi à une logique de développement économique des activités et d'insertion sociale. D'une part, l'officialisation de l'activité devient indispensable à un certain stade de développement. D'autre part, elle permet une existence légale de l'activité et facilite l'accès au logement, aux droits, etc.

Aujourd'hui, le projet accompagne une centaine de migrants dans le développement de leur activité, dont environ 20% sont inscrits au registre du commerce ou au répertoire des métiers. 75% sont des femmes dont une partie non négligeable (environ 30%) sont seules (souvent avec des enfants). L'activité peut représenter une source de revenus importante.

Les activités sont essentiellement de ventes ou services ambulants : certaines femmes ramènent des marchandises de leurs pays d'origine, qu'elles vendent dans leurs communautés. **Au fur et à mesure que l'activité se développe, elles cherchent à augmenter leur marge et à diversifier leur clientèle,** ce qui les amènent à rechercher des filières d'approvisionnement

dans d'autres pays : Angleterre, Italie, Dubaï, Inde, Chine, etc. Certaines franchissent le cap de l'installation en boutique : salon de coiffure, vente de produits cosmétiques, commerce alimentaire ; d'autres créent une entreprise de services à la personne.

Les migrants accèdent au projet par recommandation, c'est-à-dire via des connaissances déjà bénéficiaires du dispositif, ce qui constitue une garantie pour l'ADIE. Ils forment des groupes de 3 à 7 personnes avec qui ils sont solidaires sur le remboursement de leurs prêts. De fait, le plus souvent, les liens qui unissent les membres d'un groupe sont d'ordre culturel.

Les prêts sont progressifs et accompagnent le développement des activités : 1^{er} prêt, jusqu'à 1000€, 2^{ème} prêt, 2000€, 3^{ème} prêt, 3000€, 4^{ème} prêt, 4000€. Chaque renouvellement de prêt permet d'évaluer le développement de l'activité, de sensibiliser les migrants sur les avantages et les risques de l'officialisation et de les accompagner dans leurs démarches en ce sens : demande d'exonération, inscription au registre du commerce, etc.



Gérer une entreprise demande un « savoir-faire » administratif. Si l'informel permet de développer un vrai savoir-faire technique lié à l'activité, il ne prépare pas à la gestion administrative d'une entreprise, d'autant plus difficile à acquérir pour les personnes qui ne savent pas lire ni écrire. Aussi, l'officialisation dépend-elle de la capacité de l'ADIE à suivre les promoteurs après leur création : les aider et leur apprendre à répondre aux appels à cotisations, à faire des déclarations de revenus, à renouveler leurs exonérations, etc.

Tout cela nécessite un dispositif d'accompagnement spécifique, avant et après la création, qui est essentiellement administratif. Il se décline en permanences administratives, 3 à 4 fois par semaines, auxquels les migrants s'inscrivent librement et en suivi téléphonique. Il s'adresse exclusivement aux migrants qui ont créé pour s'assurer du bon fonctionnement administratif de leur entreprise.

Contact:

Chahrazed TABTI

ADIE Antenne Seine-St-Denis

06 83 63 50 18

01 55 87 06 17

c.tabti@adie.org / site: www.adie.org



Un réseau de porteurs de projets



L'association Initiatives Economiques des Migrants (IEM) est née de la volonté de migrants souhaitant entreprendre dans leur pays d'origine mais aussi en France, de se retrouver pour échanger sur leurs expériences respectives, mutualiser des informations et des moyens. En effet, malgré la diversité de leur parcours et de leurs projets, ces derniers se sont aperçus qu'ils partageaient des préoccupations et contraintes communes.

En juin 2005, suite à un cycle de cours du soir sur la création et la gestion d'une activité économique organisée par le GRDR, un groupe de migrants entrepreneurs se constitue avec l'idée de poursuivre la dynamique d'échanges engagée au cours de la formation. Un premier groupe de réflexion se met en place et, en 2006, toujours avec l'appui du GRDR, le projet de création d'une association de migrants entrepreneurs est soutenu par le Fonds Social Européen. Après plusieurs mois de travail et de réflexion, l'association *Initiatives Economiques des Migrants* voit le jour début 2007.

Fin septembre, IEM organise son premier forum d'informations et d'échanges. Celui-ci permet de faire connaître l'association aux porteurs de projet, de les inviter à y adhérer et d'échanger avec eux sur la démarche de création d'entreprise. Cette rencontre, largement suivie (environ 90 participants), fut très intéressante de par la richesse et la diversité des témoignages. 7 porteurs de projet en France et en Afrique ont présenté leurs initiatives en cours et/ou en voie de finalisation, les réussites mais aussi les nombreuses difficultés et obstacles qu'ils ont rencontrés. Très parlants, ces témoignages ont suscité de nombreux échanges.

IEM compte aujourd'hui une quarantaine d'adhérents originaires de plusieurs pays d'Afrique sub-saharienne. L'association entend se positionner comme facilitateur entre les porteurs de projets, les structures d'accompagnement et, plus largement, leur environnement institutionnel « ici » et « là-bas ». Pour cela, elle impulse une dynamique de réseau en proposant différents espaces d'échanges et de rencontres.

A ce titre, depuis novembre, **IEM propose une permanence hebdomadaire à la Maison des associations du XIII^{ème} arrondissement à Paris.** Les migrants peuvent bénéficier de conseils et d'une orientation adaptée, suivant l'état d'avancement de leurs projets, vers les acteurs susceptibles de répondre à leurs besoins. Pour certains, il s'agit surtout d'être écouté et encouragé lors de la délicate phase de création et/ou de démarrage d'activité. D'autres, plus avancés, ont besoin de conseils et de réfléchir à des solutions leur permettant de développer une activité existante.

La plus-value d'IEM repose sur la diversité et l'expérience de ses membres qui sont, pour certains, des chefs d'entreprise et pour d'autres, dans une démarche de création d'activité. Son impact est donc différent et complémentaire à celui d'autres opérateurs. L'intérêt d'IEM porte aussi sur sa capacité à tisser des liens entre les porteurs de projets en France et les structures d'appui à la création d'entreprise dans les pays d'origine. Pour renforcer son action dans ce sens, l'association projette de créer des antennes relais consacrées au suivi des porteurs de projets dans différents pays africains.

En 2008, IEM proposera des rencontres et des animations thématiques sur différents aspects de la création d'activités en lien avec l'Afrique. A moyen terme, elle prévoit de développer des modules de formation spécifiques.

Contact:

Malick DIOP

Association Initiatives Economiques des Migrants

Mail : iem_asso@yahoo.fr

Tél. 06 68 68 15 47