

ENDA EUROPE – PROGRAMME DIAPODE
(DIASPORAS POUR LE DEVELOPPEMENT)
EN PARTENARIAT AVEC LA CADE

*Les diasporas, quels leviers de développement
économique et d'investissement productif dans les
pays du Sud ?*

*Cité Internationale Universitaire de Paris,
13 novembre 2010*

Liste des participants

David Allais	Alassane Lo
Francis Adohli	Emmanuel Maduda
Anne Aissata	Laurent Mba
Bocar Bakaga	Serge Mbongo
Chantal Balez	Bintu Mulongo
Olivier Balmary	Abdourahmane N'Diaye
Loïc Baudet	Mbaye Ndiaye
Mélodie Beaujeu	Sadibou Ndiaye
Adikatou Beaurepaire	Olga Ndinga
Susanbe Bellnoun	Amos Ngongang
Abderrahmane Benkerroum	T.C. Nguyen
Ange Bone	Ba Nouhoume
Karima Bourassi	Roland Obam Ngo'o
Danielle Briche	Latif (Ouah Mait) Oubella
Danuel Buna	Rachid Ould Moussa
Aziz Dabo	Moriba Ouendeno
Siré Danfakha	Noémie Plouard
Yakhoba Dansokho	Jacques Pomonti
M. Dogbekfgi	Roland Portella
Martha de la Rosa – Guiraud	Sylvie Rakotolahy
Bertrand de Blois	Erik Rakotozaka
Sara Dessessart	Michael Ruleta
Pierre Diagne	Assane Saada
Abdourahmane Diallo	Rhady Sakho
Oury Diallo	Ladgi Sako
Michel Diallo Bobinski	Yoro Sall
Ratoumata Diarra	Djibriz Sancare
Sinaly Diakite	Macaire Samarou
Anne Diah	Souleymane Sanogo
Bernard Dumont	Denise Sanou
Ibrahim El Ali	Moussa Sidibé
Joëlle Eskenazi	Hamady Sissoko
Pierre Fayemi	Cheikhou Souaré
Mme Farasi	Mamadou Souaré
Khady Fitoussi	Fatou Soukouna
Martine François	Annie Takarli
Robert Ginemy	Lamine Thiam
Gérard Halié	Guillaume Top
Céline Heitzmann	Sayon Touré
Chrisophe Jussac	Chansamone Voravong
Hawa Kaloga	Patricia Zinga
Koly Keita	
Yann Kerviono	
Cassim Kharidah	
M. Khadi	
James Koudawoo	
Paolo Leotti	

INTRODUCTION

Jacques POMONTI, Président d'Enda Europe : « Bienvenue à tous, notamment à ceux qui viennent de loin et de très loin, et merci aux responsables des ministères des Affaires étrangères et de l'Immigration qui ont pris part à l'organisation de cette journée, mais aussi à La Cade, qui nous accompagnés dans la préparation de cette journée.

L'acronyme d'Enda Tiers-Monde signifie « Environnement, Développement, Action ». En 1973, lors de la création de notre ONG, il fallait être visionnaire pour s'intéresser à l'environnement. Mais surtout, il faut être vigilant pour rester à l'écoute de la pensée et du vécu des autres, par l'échange et le dialogue. C'est pourquoi la philosophie d'Enda est la recherche-action, qui permet de prendre du recul sur les programmes entrepris, tout en évitant de conduire une pensée détachée des réalités de terrain. Une action ne peut être efficace que si elle est appropriée par les personnes directement concernées, et si l'on tient compte des voix que, d'ordinaire, l'on n'entend pas – car le risque est, en cas d'échec, de contribuer au pessimisme.

C'est pourquoi le siège d'Enda est localisé au Sud, au Sénégal, où notre ONG a débuté son action, avant d'essaimer dans un réseau présent du Vietnam à la République Dominicaine. Ce n'est pas une facilité, en raison des distances et des différences entre les modes de travail, mais cela garantit, au contact avec les populations concernées, l'adaptation de l'action.

Enda Europe est une des entités importantes du réseau, son équipe de 5 personnes jouant un indispensable rôle d'intermédiaire avec des bailleurs de fonds. Cela oblige à faire communiquer des acteurs de mondes très différents et qui s'ignorent souvent : la médiation entre Bruxelles et la réalité des terrains est ainsi fondamentale. Mais Enda Europe s'estime aussi dépositaire d'une mission ici, pour faire comprendre à quel point l'Europe, et le Nord en général, fabriquent inégalités et discriminations. Comment prétendre promouvoir la solidarité internationale lorsque l'on est incapable de l'exercer chez soi, dans son quartier, dans son école ?

Enda a donc entrepris une action en ce sens, en partenariat avec d'autres, au premier rang desquelles la Cade et les associations de migrants. Enda se donne aussi une obligation de vigilance, dans un monde qui change très vite, et qui se caractérise par le rapport de forces bouleversé induit par la mondialisation : ses effets positifs, mais aussi ses dérapages. Ceux-ci peuvent être criminels lorsqu'elle contribue à la négation des souverainetés fondamentales, notamment lorsque la spécialisation et la maximisation des profits remettent en cause la souveraineté alimentaire et rendent les populations otages de l'évolution des prix mondiaux.

Il faut donc défendre ces souverainetés : comme a été créée une exception culturelle, une exception de survie alimentaire devrait être mise en place pour garantir l'accès aux moyens de la survie et de l'autosuffisance, et en fixer les règles à l'échelle mondiale.

Depuis 150 ans, 15 % de la population mondiale a consommé 80 % des ressources. De nouveaux pays frappent à la porte et tendent à transformer ce rapport en 65 % / 90 %. Cette situation fait disparaître les frontières : nous trouvons donc partout sur la même île, caractérisée par le développement d'une pauvreté à laquelle plus aucun pays n'échappe. Face à cela, se trouve un mécanisme puissant, et spontané, de maximisation des profits : en 20 ans, le revenu des présidents de sociétés américaines a été multiplié par 25 et les primes versées au personnel situé à la tête des entreprises bancaires et financières s'élèvera en 2010 à 144 milliards d'euros.

S'il fallait amener au niveau des Etats-Unis la consommation des habitants du monde, il faudrait disposer de 3 planètes. Il ne s'agit pas de « faire payer les riches », mais de comprendre que cet enrichissement n'est possible, en période de crise, qu'au prix de la fabrication accélérée de la pauvreté, partout dans le monde : car nous nous trouvons dans un univers fini. Avec les autres

Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?

entités, Enda Europe réfléchit à ces questions, car Enda n'est pas une organisation neutre, mais formée de gens convaincus qui poursuivent des objectifs partisans de lutte contre la pauvreté, les inégalités et les injustices. C'est dans cet état d'esprit que nous nous engageons dans ces rencontres, aux côtés, notamment, de la Cade. »

Loïc BAUDET, Président de la Cade (Coordination pour l'Afrique de demain) : « Merci beaucoup. La Cade a immédiatement accepté l'invitation d'Enda à cette rencontre, et ce, pour plusieurs raisons. Notre association a été créée depuis 15 ans dans l'orbite d'Enda, afin d'apporter son plaidoyer pour changer le regard porté sur l'Afrique et les Africains. Car en 1973, il s'agissait à la fois de venir en soutien d'associations locales qui cherchaient à maîtriser leur développement, alors qu'au Nord, une vague d'afro-pessimisme handicapait les ONG qui souhaitent concourir aux initiatives des populations pour sortir de la pauvreté.

Cet afro-pessimisme a eu de lourdes conséquences, car peu à peu, l'Europe a détaché son regard pour se tourner vers l'Europe de l'Est et l'Asie – dont l'éveil, prophétisé par le livre d'Alain Pierrefitte, *Quand la Chine s'éveillera*, attirait l'attention. La Cité des Sciences et de l'Industrie a paraphrasé ce titre en organisant il y a quelques années une exposition intitulée *Quand l'Afrique s'éveillera*, mais trop souvent encore, l'image de l'Afrique était associée au SIDA, à la corruption, aux conflits, etc. ce qui dégrade ses relations avec l'Europe.

Alors que le continent bouge, ce n'est pas le cas de ces stéréotypes dont l'écart à la réalité ne cesse de se creuser. C'est pourquoi la Cade a répondu avec enthousiasme à l'invitation d'Enda, puisque le thème de cette journée rencontre ses objectifs, et parce qu'elle a décidé de travailler jusqu'en juin 2011 sur la capacité d'entreprendre en Afrique. Roland Portella, qui anime cette action, a montré que cette capacité se développe très nettement.

Il faut redoubler d'effort pour redresser l'image de l'Afrique, car si l'afro-pessimisme ne touchait au départ que l'opinion courante, il est à présent à l'œuvre au sommet de l'Etat et s'inscrit contre la cohésion sociale en France, où la part de la population d'origine immigrée a beaucoup augmenté – ce qui doit être reçu positivement, puisque le pays avait besoin des travailleurs maghrébins et subsahariens.

Ces personnes attendent désormais le respect de leurs droits, mais font l'objet de discriminations face à l'emploi, l'habitat et la vie sociale en raison d'une vision selon laquelle l'Afrique est enfermée dans ses traditions, ou – selon un discours hélas devenu célèbre – elle aurait différé son entrée dans l'Histoire. Il faut donc non seulement accueillir plus favorablement les immigrés, mais aussi les aider à s'insérer dans la société française tout en les laissant en contact avec leur société d'origine : c'est le double défi que la Cade entend contribuer à relever, et qui est souvent désigné par le terme de « codéveloppement ».

Depuis deux ans, la Cade a repris l'exposition *Quand l'Afrique s'éveillera*, et la présente dans des lieux les plus marqués par la diversité sociale et culturelle : après avoir été présenté à la Goutte d'Or et les lycées Lazare Ponticelli (Paris 13^{ème}) et Marcel Deprez (Paris 11^{ème}), elle se trouve désormais à la Bourse départementale du Travail de Seine-Saint-Denis. Elle bouleverse les clichés en illustrant les questions du droit à la santé pour tous, du défi alimentaire, de la richesse potentielle et de l'avenir de sociétés africaines en plein développement.

C'est pour toutes ces raisons que la Cade a souhaité co-animer cette journée, grâce au travail de Roland Portella, qui accompagnera l'ensemble de ses travaux. Il reste à remercier Mélodie Beaujeu et à souhaiter un plein succès à cette rencontre. »

Mélodie BEAUJEU : « Cette rencontre prend place dans une série organisée depuis un peu plus d'un an. Les précédentes réunions ont porté sur les thèmes de l'eau et de l'assainissement, du tourisme solidaire, des femmes migrantes et des transferts des compétences des jeunes diplômés. Toutes prenaient place dans le cadre de notre programme Diapode, qui vise à valoriser les compétences, les expériences et l'engagement des organisations de migrants et membres des diasporas dans différents domaines de développement, tout en initiant la réflexion

sur les complémentarités avec d'autres acteurs en vue de partenariats à venir.

Pourquoi avons-nous choisi le thème du développement économique ? D'abord, qu'entendons-nous par « développement économique » ? Dans un contexte marqué par une approche très abstraite, voire virtuelle, de l'activité économique, il est important de reposer des questions de base. L'économie, pour qui, avec qui, pour quoi ? D'autant plus lorsque l'on parle des économies des pays du Sud. Sans entamer un grand exposé, je rappellerai quelques principes forts qui guident l'action d'Enda dans le monde en s'appuyant sur des pratiques de terrain.

Pour qui ? Aujourd'hui le secteur informel occupe une large part. On incite des migrants ou personnes à entreprendre alors qu'il n'existe pas de tissu économique local. Promouvoir le développement économique, c'est accompagner et structurer les petits promoteurs aux limites de l'informel en vue de créer un tissu économique local, par exemple dans domaine de l'eau et de l'assainissement.

Pour quoi ? Les activités ne produisent des richesses localement et ne créent des emplois viables qu'à condition d'être aussi utiles socialement et écologiquement. Au sens où l'élaboration de tout projet de création d'entreprise ou de coopérative suppose une analyse des besoins des populations et des contraintes écologiques de l'environnement. Cette analyse des besoins locaux manque souvent, surtout lorsque l'on considère les méthodes des grandes firmes multinationales qui cherchent souvent à imposer, via la publicité et les techniques de marketing, les mêmes besoins partout dans le monde, et donc la consommation des mêmes produits, ce qui constitue une négation totale des cultures locales.

Les quelques diapositives projetées illustrent des exemples des actions d'Enda au Sénégal en faveur d'une agriculture durable par les paysannes, qui passent notamment par un diagnostic participatif permettant d'identifier les besoins de structuration des femmes productrices.

Comme le montre l'action d'Enda Pronat ou d'Enda Graf, la structuration des femmes productrices ou transformatrices en fédérations ou coopératives ne vise pas seulement à leur faire gagner de l'argent, mais aussi à restaurer l'équilibre des milieux naturels par une agriculture qui respecte l'environnement, à faire entendre des voix jusqu'alors inaudibles et à structurer des chaînes de production et de commercialisation autonomes passant de l'informel au formel.

Au total, il s'agit de constituer et de faire connaître des alternatives à un modèle fondé sur l'accaparement des ressources et la concentration des richesses par des entreprises extérieures au service des économies et de la main d'œuvre extérieures.

Depuis qu'Enda s'intéresse aux liens des diasporas avec leurs régions ou leurs pays d'origine, le constat a été fait que certaines des préoccupations citées, en particulier celle de favoriser la création d'un tissu économique local ; sont partagées par les personnes migrantes ou d'origine immigrée à travers leur diversité.

Concernant l'Afrique, on observe, dans les régions à forte émigration, une prise de conscience croissante parmi les premières générations. Celles-ci constatent que l'action associative centrée sur le financement des infrastructures de base est insuffisante et qu'il est important de créer des emplois et des richesses localement dans les villages qui ne peuvent rester sous la dépendance des apports des ressortissants. Les projets de maraîchage, notamment, se multiplient.

Les jeunes générations nées en France partagent cette préoccupation, d'autant plus qu'elles ne souhaitent pas envoyer une part importante de leurs revenus au village d'origine. Des migrants de plus en plus qualifiés se posent la question des transferts de compétences pour compenser les insuffisances des offres de formation et entre formation et marché de l'emploi dans les pays d'origine. Des associations de diplômés et d'étudiants et de clubs s'organisent en ce sens.

L'entrepreneuriat est aussi, même si cela est moins connu, un domaine d'intérêt et d'investissement privilégié pour les femmes migrantes. Elles y voient un moyen de compenser ou de contourner les difficultés rencontrées sur le marché du travail tant au Sud qu'au Nord.

Comme en témoignera Susanne Bellnoun, les femmes migrantes sont de plus en plus nombreuses à soutenir des coopératives féminines dans le pays d'origine. Dans cette optique partagée, les atouts sont importants : capacité à mobiliser les partenaires ici, à acquérir des formations adéquates et connaissance des besoins locaux et capacité à les analyser.

Or, il est souvent difficile de passer de l'idée au projet et du projet à la réussite et la viabilité de l'entreprise, en raison de contraintes objectives telles que la distance et la méconnaissance des marchés locaux et de certains codes sociaux.

Les propos du ministre malien de l'Emploi lors du Forum de l'emploi des jeunes diplômés africains étaient à cet égard significatifs. Ce dernier déplorait l'engouement de la jeunesse, et en particulier des membres de la diaspora malienne pour les grandes entreprises, ou pour des secteurs tels que le marketing et les services où l'offre dépasse la demande. Il rappelait l'importance de la connaissance lucide des besoins et des opportunités locales, du fait de ne pas brûler les étapes et de cibler les secteurs dans lesquels la diaspora apporte une vraie plus-value. C'est dans cette optique, dans la continuité de cet événement, que nous inscrivons cette journée.

A partir des retours d'expériences, il s'agit d'acquérir une vision réaliste des potentiels et des contraintes des membres des diasporas en tant qu'acteurs de développement économique, de connaître et d'apprécier la pertinence des chaînes d'accompagnement existantes, tout comme des éléments d'informations et d'analyse de certains secteurs. Ce sera le fil rouge des tables-rondes.»

Rolland PORTELLA : « Que sont les entrepreneurs africains et de la diaspora aujourd'hui ? Le chef d'une entreprise du CAC 40 demandé il y a deux mois : « Existe-t-il vraiment des entrepreneurs africains ? ». Ce qui m'a semblé au départ être une blague soulignait en fait que ces entreprises dynamiques existant depuis une vingtaine d'années manquent de visibilité.

Ce manque de visibilité provient d'une insuffisante structuration collective : or, ce n'est que par les effets de réseau que l'on devient visible. La Cade a ainsi organisé une série de débats sur l'entreprise en Afrique, ce qui a permis de montrer la réalité de cette dynamique entrepreneuriale et d'identifier les difficultés. Il en ressort que des Africains, de plus en plus jeunes, créent des PME (les plus créatrices de richesse dans le monde entier). Ils sentent certains marchés porteurs et ne veulent plus les laisser au secteur informel et aux grandes entreprises.

Si de nombreux entrepreneurs africains ont, culturellement et personnellement, le sens des affaires, les dispositifs proposés en Afrique ou en Europe se sont concentrés sur les services financiers de base. Or, pour pérenniser ces entreprises, il faut pouvoir accéder à l'information, à la formation, à l'accompagnement grâce à une ingénierie-conseil à forte valeur ajoutée.

Il faut aussi apporter de réelles capacités financières pour accompagner les investissements, donc mobiliser l'épargne. Aujourd'hui, les dernières données disponibles montrent que les transferts financiers vers l'Afrique atteignent 44 milliards de dollars, dont 20 milliards environ pour l'Afrique subsaharienne. Or, une très faible part de ces sommes est affectée à la création d'outils de production, alors que les diasporas chinoises et indiennes, par exemple, consacrent 30 % et 35 % de ces transferts de fonds à l'investissement dans les pays d'origine.

Il faut donc que les diasporas africaines tournent une partie de leur épargne vers la production. Pour cela, il faut disposer d'un réel ancrage en Afrique, et s'associer avec des entrepreneurs locaux en apportant des réseaux mutualisant et transférant les compétences des entrepreneurs locaux et de la diaspora. Dans le contexte de la mondialisation, la clé réside dans la mobilité de ces réseaux, qui peuvent apporter un réel effet de levier.

Ainsi, l'Union Africaine m'a récemment demandé de créer des guides d'entrepreneurs de la diaspora, qu'elle ne peut associer à ses politiques, car ils sont à ce jour invisibles. Ce travail est en cours afin de cartographier les compétences dont auront besoin les créateurs d'entreprise agissant sur les secteurs les plus attractifs. »

TABLE RONDE 1 : RETOUR D'EXPERIENCE DE PROJETS ECONOMIQUES PORTES PAR DES MEMBRES DE DIASPORAS : PRESENTATION DE QUATRE CAS PRATIQUES

Animation par Alassane Lo, Président du CSFA (Cadre sans frontière Afrique) et membre du réseau GAME (Groupement d'Appui de la Micro à la Moyenne Entreprise)

Alassane LO : « CSFA accompagne depuis 1997 des migrants porteurs de projets. Il a été rappelé que 20 milliards de dollars sont envoyés par les migrants en Afrique subsaharienne. La Banque mondiale évoque, elle, 21,5 milliards, soit 10 000 milliards de FCFA. Moins de 10 % sont consacrés aux investissements productifs. Mais l'on observe que de plus en plus de migrants créent des entreprises. Et les députés sénégalais ont demandé au ministère des Sénégalais de l'extérieur de faciliter un mouvement soutenu par la société civile.

Autour de cette table, chacun des migrants expliquera quelles ont été les étapes de la création de son entreprise, les objectifs qu'ils se sont fixés, les impacts de leur travail en termes de création de richesses et d'emploi, les difficultés qu'ils ont dû surmonter. »

Niokolo Transports, entreprise de transport au Sénégal

Un film est projeté. Il montre les véhicules de la flotte de Niokolo Transports SARL (pick-ups de location, autocars de 65 et 30 places climatisés, minicars et autres utilitaires), les régions traversées, et explique qu'elle entend rendre les voyages plus agréables et plus sûrs en soutenant le potentiel économique des régions de Tambacounda grâce au développement des transports en commun.

Lors de l'inauguration de la société, le 26 février 2010 à Dakar, Christophe Rey, Directeur de SERA Sénégal, exprime sa fierté d'avoir participé à ce projet, tandis qu'à sa suite, Cheikhou Souaré félicite tous les acteurs y ayant pris part, alors que Jean-Luc Le Bras, représentant l'ambassadeur de France, met en avant le mécanisme du codéveloppement, cher aux présidents Abdoulaye Wade et Nicolas Sarkozy, et le caractère exemplaire de l'opération.

Le gouverneur de Tambacounda proclame sa satisfaction et exprime ses vœux de réussite à Niokolo Transports, et félicite ses promoteurs, Sénégalais originaires de ce terroir, pour les opportunités du projet en termes de développement. Lors de l'inauguration, Cheikhou Souaré expliqua néanmoins qu'après toutes les étapes de montage du projet, le plus difficile commence : exister et durer. Il évoque la réunion des actionnaires et remercie les investisseurs français qui ont cru au projet, puis rapporte que la rencontre avec la Gouvernance a permis d'évoquer les questions des emplacements, de la tarification et des bagages. Il se réjouit de la satisfaction du personnel et de la population de Kédougou, mais estime qu'il faut à présent que « tout le monde s'y mette pour que le travail soit accompli. »

Le gouverneur de Kédougou apprécie l'arrivée de ce programme de développement visant à désenclaver la région et à faire travailler la population locale, qui soutiendra de nombreux projets locaux jusqu'ici inimaginables. Il se félicite que l'argent des migrants, jusqu'alors investi dans des dépenses improductives, ait été investi dans un tel projet, en tous points exemplaires, et s'engage à soutenir le projet. »

Cheikhou SOUARÉ, Président de Niokolo Transports : « Merci tout d'abord à Enda de nous donner l'occasion de nous exprimer. Ce film résumé assez bien notre projet. Ressortissants de Kédougou résidant en France, nous avons de longue date constitué une association qui a, de longue date, réalisé de nombreuses opérations dans le domaine social : construction d'un bâtiment de l'hôpital, équipement de cet hôpital en tiroirs de morgue, équipement de lycées, de bibliothèques, etc.

Nous nous sommes rendu compte lors d'une discussion que des gens mourraient en raison de l'absence d'ambulances permettant d'évacuer les malades vers l'unique poste sanitaire. Cela nous amené à évaluer les besoins des populations grâce à une enquête menée par une cellule formée de membres locaux de l'association, qui a soulevé le problème des transports.

Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?

La région était complètement enclavée, car les transporteurs venant de Dakar s'arrêtaient à Kédougou, mais ne se rendaient pas dans les autres départements. Les hommes possédaient des bicyclettes et des motos, mais les femmes (notamment maraîchères) marchaient à pied pour leurs affaires quotidiennes. Utiliser les fonds de l'association ne nous a pas semblé judicieux. Nous nous sommes alors penchés sur la création d'une SARL, ce qui a nécessité de longues discussions avec les partenaires et les cellules du codéveloppement à Paris et à Dakar, afin d'évaluer faisabilité durant un an, puis de monter le dossier et de solliciter les bailleurs de fonds.

La Société Générale a prêté 200 millions de FCFA à la SARL, dont le capital de 170 millions est réparti entre 251 actionnaires qui se trouvent sur place (Kédougou, Tambacounda, Dakar), mais aussi en Espagne, aux Etats-Unis, en France. Cela a permis d'acheter les véhicules.

Malgré les beaux discours, huit jours après l'inauguration, les difficultés ont débuté. Il a fallu trouver un garage. Or, au Sénégal, les garages publics sont gérés par les coxeurs. Le gouverneur de Kédougou a fait savoir que les autres transporteurs s'opposaient à ce que notre société les utilise, nous indiquant qu'elle devait aller à la gare routière et faire « comme les autres ».

Or, les pouvoirs publics savaient que nous ne le voulions pas, puisque nous souhaitons respecter des horaires fixes, quitte à laisser partir des véhicules vides ou non entièrement remplis. Finalement, le gouverneur a adopté un arrêté pour nous interdire d'exploiter. Les populations nous ont alors soutenu ont alors décidé de marcher. Le gouverneur a alors reculé, et nous lui avons demandé de prendre un arrêté pour autoriser notre activité.

Ensuite, les transporteurs ont transposé l'affaire au niveau national, et ont bloqué, par une grève, l'activité de la société pendant un mois, en nous demandant d'aller dans les gares routières. Nous avons donc déposé plainte auprès du procureur de la République, qui a fait arrêter tous ceux qui s'opposaient au fonctionnement de notre société.

Niokolo Transports travaille à présent en paix. Notre seule difficulté est de disposer de garages modernes, car les autres transporteurs posent toujours des problèmes. Mais en un an, une cinquantaine d'emplois ont été créés, dont 32 permanents. Des agences ont été créées à Tampa, à Kibou et à Dakar. Nous remboursons nos dettes sociales, payons régulièrement les salaires, mais continuons le combat pour pousser le gouvernement à libéraliser les gares routières.

Les ministres viennent de signer un décret en ce sens, mais il n'existe que trois sociétés de transports au Sénégal. Tous les autres transporteurs appartiennent au secteur informel : le gouvernement souhaite trouver les moyens pour que la libéralisation s'effectue sans troubles. »

Ojabtex Tissus Wax

Adikatou BEAUREPAIRE, directrice d'Ojabtex Tissus Wax : « Je suis arrivée en France en 2000. Ivoirienne, j'ai arrêté mes études vers l'âge de 14 ans en Afrique. Je suis fille d'une mère commerçante, auprès de laquelle j'ai beaucoup appris du point de vue commercial, bien qu'elle soit illettrée. Lorsque les problèmes politiques sont survenus en Côte d'Ivoire en 1999, j'ai perdu une grande partie du fruit de mes 10 ans de travail, mais non ce que j'avais appris auprès de ma mère, ni mes relations.

J'ai décidé de partir travailler six mois en France, où j'avais des amis, pour continuer mon commerce en Afrique. Mais cela n'a pas été facile. Jusqu'en 2001-2002, j'ai fait des petits boulots (femme de chambre, aide ménagère, etc.). Puis une cousine m'a proposé de faire des affaires en France et de me financer, afin que je puisse gagner ma vie, car je n'avais que très peu d'économies. J'ai commencé à travailler avec des commerçants du 18^{ème} arrondissement de Paris, qui étaient prêts à accepter ma marchandise à condition que je paye ma part des taxes.

Nous avons constaté que les ventes étaient bonnes. A ce moment, j'ai été licenciée et j'ai pu me consacrer à plein temps à mes affaires. J'ai alors dit à ma cousine qu'il serait temps de déclarer mon activité, car je courrais des risques. J'ai commencé à travailler avec un autre commerçant dans le magasin qui m'avait été cédé, mais ma cousine a cessé de travailler avec moi au bout

d'un moment, car elle trouvait que payer les charges ne permettait pas de gagner assez.

Je ne souhaitais pas continuer à travailler de façon irrégulière, mais j'ai continué de travailler avec ce commerçant. Je vivais en dépensant le minimum et je disposais d'économies auxquelles ne touchais pas. En 2003, je me suis mariée et j'ai parlé de ce problème à mon mari, parce que ma cousine ne voulait plus m'aider. Je me suis adressée à des banques pour proposer de monter un projet d'entreprise commerciale, mais aucune n'a accepté de m'aider.

Heureusement, un de mes clients m'a proposé de rencontrer son comptable, qui, depuis, me conseille. Grâce à lui, j'ai pu créer la SARL dont je suis devenue gérante en 2006, lorsque j'ai obtenu ma carte de résidence de 10 ans. Mon mari gagnait un peu plus d'argent. Nous avons pu hypothéquer quelques biens immobiliers et contracter des emprunts à titre personnel. L'entreprise a réalisé des bénéfices la première et la seconde année, mais il a ensuite fallu faire face à des commerçants chinois qui cassaient les prix des tissus africains importés en gros.

Ayant de très bonnes relations avec mes clients, j'ai alors eu l'idée de créer un site Internet où il serait possible de vendre des tissus au détail, et où trouver des informations précises sur des tissus. Après plusieurs tentatives, j'ai contacté une société qui a accepté un tarif inférieur aux autres devis et d'être payée en partie sur trois ans. Le site www.ojabtex-tissus.com a été lancé en février 2005 et a très bien fonctionné, parce que j'avais aussi investi sur Google pour être bien référencée et faire connaître mes tissus. J'ai pu arrêter mon activité de gros en proposant au détail des tissus de qualité que ne pouvaient pas acheter mes concurrents et en proposant des produits très diversifiés et d'origine vraiment africaine.

Je suis retournée en Côte d'Ivoire, où je connaissais bien les producteurs auxquels j'ai acheté des tissus qui se sont très bien vendus. Je leur ai ensuite expliqué que je voulais vendre des tissus de qualité variée (wax, bogolan, uniwax, kita, etc.) pour développer mon entreprise. Je vends à ce jour plus de 20 qualités de tissus. Le projet est de créer une coopérative en Côte d'Ivoire, afin de créer et d'assembler des modèles qui ne mélangent pas, comme le font les tailleurs du 18^{ème} arrondissement, les tissus africains et européens, parce que de nombreux clients (y compris européens, asiatiques et américains) préfèrent les tissus africains.

A ce jour, je réinvestis tous les gains de l'entreprise et notre famille, qui compte deux enfants, vit grâce au salaire de mon mari. Je n'ai reçu d'aucun financement externe, mais je suis disposée à accueillir des investisseurs, car mon site Internet reçoit plus de 1000 visites par jour, et je prévois déjà de vendre des objets d'artisanat pour développer mon marché et créer des emplois en France et en Afrique. Mon histoire peut aider d'autres personnes à éviter certains pièges. »

Ouendmor, entreprise agroalimentaire à base de produits agricoles africains

Un film est projeté. Il explique que Moriba Ouendeno, ayant étudié la chimie à Strasbourg, regrettait de ne trouver des produits africains qu'à Paris. Il crée donc son entreprise en 1993, et lance la marque Moriba'. L'entreprise a d'abord proposé des jus de fruits de gingembre, de tamarin et de bissap et propose aujourd'hui six jus de fruits, dont le litchi, la mangue et le baobab, des liqueurs, des tisanes, et, depuis 2005, des plats cuisinés. Il a été difficile de respecter les normes et d'obtenir les autorisations des laboratoires garantissant la qualité.

Les partenaires actuels de l'entreprise (une usine drômoise de pulpe de fruits et un fabricant allemand de jus) lui ont fait confiance dès l'origine. La production est naturelle et les produits ne contiennent aucun additif. Les grands noms de la distribution lui ont ouvert leurs rayons après avoir constaté le succès rencontré après des animations sur place, et que les produits ethniques suscitent une croissance dynamique. Les produits Moriba' sont distribués au Royaume-Uni, en Allemagne, aux Etats-Unis, en Italie et en Belgique. La fierté de Moriba Ouendeno est de montrer la voie aux générations suivantes : car il est possible de réussir. Son projet consiste à présent à construire une usine de purée de fruits au Mali.

Moriba OUENDENO, PDG d'Ouendmor : « Ce sujet a bien résumé notre aventure, qui dure depuis 13 ans et qui continue, malgré ses hauts et ses bas. Nous voulons à présent développer le
Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?

marché en Europe et retourner fabriquer nos produits en Afrique, continent désormais ouvert. »

Alassane LO : « Quelles ont été vos difficultés ? Comment les avez-vous surmontées ? »

Moriba OUENDENO : « Je savais où je mettais les pieds. J'ai fait mes études et ai travaillé deux ans en Europe, mais mon objectif était de retourner travailler dans mon pays. Il fallait que je travaille dans les champs ou ailleurs pour rembourser les études que mes parents m'avaient payées. J'ai préféré entreprendre, en faisant dans un premier temps venir la matière première d'Afrique, et me suis d'abord appuyé sur des usines qui travaillent déjà ici.

La deuxième phase consiste à transférer les technologies vers les pays concernés. Ce n'était pas possible dans un premier temps, car je n'en avais les moyens ; parce que dans les années 90, les Etats africains ne croyaient pas dans les initiatives des migrants. Mais surtout, il fallait créer le marché avant d'investir. Ma vision était parfaitement claire, bien que j'aie construit le projet brique par brique, avec l'aide de nombreux Africains dévoués. Nous continuons sans l'aide de qui que ce soit. Pour mener une telle aventure, il faut être passionné et ne jamais travailler pour l'argent. Celui-ci vient ensuite et est le résultat du travail. »

Projet de formation professionnelle en République Dominicaine

Martha DE LA ROSA, Conseil consultatif des Dominicains de France : « Je suis Dominicaine et viens vous présenter, non un projet d'entreprise mené à bien, mais un projet d'un transfert de compétences qui permettra à d'autres personnes de créer leurs entreprises. Le Conseil consultatif des Dominicains de France est une nouvelle institution de la République Dominicaine, entité de la société civile créée en 2006 afin de considérer la diaspora comme une opportunité de développement et de venir en soutien à celle-ci. Ce Conseil constitue une interface entre le ministère de tutelle et la diaspora.

Le but est d'organiser et d'identifier cette communauté pour créer un réseau agissant pour le maintien des liens avec le pays et pour développer les apports des migrants. Ses membres sont bénévoles. Le Conseil se réunit au moins une fois par an en plénière pour prendre connaissance des projets des circonscriptions (7 sont situées en Europe et 7 aux Etats-Unis).

La circonscription française a été créée en 2006 et compte 26 membres qui ont émigré pour étudier ou travailler en France, mais qui sont tous impliqués dans le développement en République Dominicaine. Les activités comprennent des projets de développement, des ateliers linguistiques et culturels ou gastronomiques. Quatre projets sont destinés à la communauté vivant en France, et trois à la République Dominicaine.

L'un d'entre eux est un projet de création d'une école Alain Ducasse en République Dominicaine. Le projet est né de la réflexion de dominicains résidant en France et soucieux de mettre en œuvre un transfert de compétences pour valoriser la gastronomie, afin de doter la République Dominicaine d'une offre variée et raffinée en matière de pâtisserie. Le but est d'atteindre les standards pratiqués en France afin de relever la compétitivité et de modifier l'image du tourisme dominicain au-delà des modèles du « tout-inclus » afin d'attirer une clientèle plus fortunée et de conserver une plus-value plus importante.

L'idée de la création d'un nouveau programme de formation en pâtisserie et en cuisine a été présentée à l'Etat Dominicain en 2006, lors d'une réunion plénière, puis approuvée par le pouvoir exécutif. Il s'agit d'apporter de façon pérenne le savoir-faire français en proposant des CAP de pâtisserie et de cuisine, ainsi que des formations continues, et de créer une formation de niveau *master* pour permettre aux personnes formées de monter leur propre boutique ou de travailler en grande distribution, mais surtout d'élever le niveau général.

Le Conseil consultatif des Dominicains de France a identifié le groupe Alain Ducasse, le mieux reconnu de la gastronomie française, qui a immédiatement répondu favorablement et signé une lettre d'intention à l'attention du ministère. L'Etat a désigné l'Institut national de formation technico-professionnel de la République Dominicaine en tant que partenaire. Financé par les

entreprises et par l'Etat, il a pour mission de proposer des formations à tous.

Le projet a obtenu le soutien politique du Président de la République Dominicaine et des ambassadeurs et des ministères concernés en France et en République Dominicaine, de l'Assemblée des Français de l'étranger, de l'association des professionnels de restaurants et des hôteliers, de la Chambre de Commerce franco-dominicaine, etc. La participation à une émission de TV a permis de faire la promotion d'un projet qui attire tous les secteurs du pays, la francophonie lui réservant un très bon accueil.

Le Conseil a facilité l'opération en tapant à la porte du bureau de coopération multilatérale en République Dominicaine (qui gère les fonds européens), puis présenté le projet à l'AFD. Nous sommes en train d'étudier la création du CAP de pâtisserie, en phase d'instruction à l'AFD. Les plans architecturaux sont prêts, et le *business plan* a été élaboré par le groupe Alain Ducasse.

Le Conseil a donc mis les parties prenantes en relation, a assuré sa coordination et son suivi technique, en organisant notamment 3 missions de terrain. Nous jouons aussi un rôle de facilitateurs au cours de réunions d'évaluation du projet au sein de l'AFD, et avons donc assuré son suivi et sa coordination, tout comme la traduction bénévole de l'ensemble des documents et l'interprétariat lors des réunions de travail.

Le projet montre que la diaspora a pu apporter un accompagnement et mettre à disposition une expertise technique, gratuitement, mais aussi un fort engagement pour le projet en raison du sentiment d'appartenance au pays d'origine. Le fort degré d'organisation de cette diaspora et ses compétences propres ont complété l'indispensable soutien institutionnel. Les principaux obstacles ont été, initialement, la faible adhésion et compréhension du projet par certains partenaires locaux, mais aussi la rigueur dans le suivi et le respect des délais. »

African Food Industries, production et vente de pâtes d'arachide

Bocar BAKAGA, directeur d'African Food Industries : « Je suis Directeur depuis 2005 d'une entreprise du secteur de la pâte d'arachide. Je veux tout d'abord rendre hommage à ma mère qui, comme des millions de femmes en Afrique, fabrique des glaces, des beignets, etc. ce qui n'est jamais pris en compte dans les PNB, alors que très souvent, les projets qui aboutissent sont issus de familles de commerçants.

En France, les premiers consommateurs de la pâte d'arachide sont des Africains, qui n'arrivent, pour le moment, qu'en bout de chaîne. Nous avons voulu montrer aux plus jeunes que nous pouvons jouer un autre rôle et nous efforçons de valoriser notre produit grâce à une communication adaptée. Nous avons ainsi rencontré une chanteuse malienne avec laquelle nous produisons actuellement un clip promotionnel en cours de montage.

Un projet de film promotionnel est projeté. Les paroles de la chanson accompagnant le clip mettent en avant, à travers des griots, les valeurs de la création d'entreprise.

Les difficultés rencontrées ont été les mêmes que celles des autres entrepreneurs en France : difficultés de gestion, de financement et de stratégie. Ayant connu une première expérience en Afrique dans le secteur de la cacahouète, j'ai eu pour projet, alors que j'étais bagagiste à Roissy, de créer une usine. Nous avons obtenu un premier soutien de la Banque populaire.

Nous sommes en train d'organiser, au Mali, un système expérimental de coopérative. Alors que le marché français représente 10 millions d'euros, 90 % de la pâte d'arachide consommée en France sont produits à Strasbourg à partir d'une matière première provenant de Chine, alors que le Sénégal est très producteur, à l'exemple de ma propre famille. J'ai donc ramené des semences provenant d'Argentine et des Etats-Unis à l'Institut d'économie rurale, de façon à adapter de nouvelles variétés ; étant en contact avec les plus grands industriels européens, je peux donc commencer à penser les différents éléments d'une filière cohérente. »

Débat avec la salle

Alassane LO : « Ces cinq entrepreneurs migrants ont tous souligné l'importance de l'étude préalable du marché et des besoins. Il ne suffit pas d'avoir une bonne idée. Les difficultés administratives et politiques, même lorsque les autorités sont favorables aux projets, peuvent être réelles en raison des groupes de pression préexistants. La plupart de ces entrepreneurs ont aussi dû soutenir leurs projets à partir de leurs propres ressources, qui ont toujours été essentielles pour pouvoir mobiliser les bailleurs de fonds. Il faut, ensuite, beaucoup de bonne volonté face aux aléas. »

Aziz DABO: « Je suis originaire du Burkina Faso, vis à Paris depuis une dizaine d'années et suis importateur de produits non ligneux (gomme arabique, beurre de Karité, huiles végétales) et suis très heureux de voir que des entrepreneurs de la génération précédente ont réussi. Existe-t-il un organisme burkinabé aidant les entrepreneurs situés en Occident à faire face aux problèmes administratifs ? Car j'attends en vain l'agrément d'une association locale depuis 6 mois. »

Sabidou N'DIAYE, coordinateur du Mouvement des entreprises du Sénégal : « Immigrés en France, nous sommes retournés au Sénégal pour créer nos entreprises, et avons rencontré de lourdes difficultés. C'est pourquoi nous avons créé un mouvement nouveau, car il va de soi que l'avenir du développement intérieur appartient au secteur privé. Nous avons donc pesé pour créer un environnement propice aux affaires, et organisons chaque année les Rencontres de la diaspora des affaires, mêlant le secteur privé sénégalais et la diaspora sénégalaise.

Les potentialités existent, mais il faut créer les marchés et aller vers la création et le respect de labels de qualité. Pour cela, la diaspora est précieuse pour affronter les normes européennes. Il faut aussi mobiliser l'épargne, car chaque année, 500 milliards de FCFA se tournent vers la nourriture ou l'immobilier. Il faut donc créer des ponts nouveaux. »

James KUDAWO : « Je suis Togolais et actif dans la création d'entreprises, dans le microcrédit et le soutien aux étudiants en fin de cursus. Je voudrais demander à Cheikhou Souaré s'il lui semble envisageable de créer une entreprise comparable pour l'UEMOA. »

Bintu MULONGO : « Je suis présidente d'un réseau de femmes africaines solidaires pour le développement et me demande quand commencera la coopération Sud-Sud, car les pays africains ne s'ouvrent pas assez les uns aux autres. La question du transport, par exemple dans le secteur des fruits, concerne tout le continent. A quand une synergie de tous les entrepreneurs africains afin de mutualiser les compétences ? Les entrepreneurs et industriels du Sahel pourraient par exemple venir investir en RDC, où il y a beaucoup à faire. »

Mbaye NDIAYE : « Je viens du Sénégal et suis membre d'une association de la diaspora sénégalaise. Le projet de Cheikhou Souaré me semble un cas d'école de la réussite, mais aussi des difficultés que rencontrent les entrepreneurs. Comment s'est-il positionné par rapport à la question des infrastructures routières, dont l'état et la maintenance sont souvent catastrophiques au Sénégal, et dont dépend l'entretien des véhicules, donc la réussite du projet ? »

Ibrahim EL ALI : « Je suis président d'une association qui s'occupe de problématiques d'environnement en Afrique et dans le bassin méditerranéen. Les ventes des entrepreneurs ici présents montrent-elles un développement des échanges entre pays voisins ? »

Serge MBONGO : « Je suis président d'une association, l'agence Racine, qui intervient notamment au Congo-Brazzaville pour aider les Africains présents en France. Quels conseils donneriez-vous à de jeunes entrepreneurs ? Je pense en particulier à un jeune souhaitant investir dans les transports, et qui a déjà réuni plusieurs actionnaires, ainsi que quelques véhicules. »

Mme FARASI : « Je suis membre du Conseil d'administration d'une école de transports. Niokolo Transports a apporté les notions de ponctualité, de fiabilité. Savoir qu'un car partirait à l'heure et arriverait dans les délais prévus était nouveau au Sénégal. Nous l'avons imposé au bout d'un an et demi et les autres transporteurs sont obligés de s'y adapter pour s'en sortir.

Niokolo Transports a aussi apporté les notions de confort et de service au client.

Il était jusqu'ici très difficile de se déplacer dans notre région très enclavée, que nous pouvons à présent découvrir en tant que touristes ou travailleurs. Il est indiscutable que Niokolo Transports a contribué au développement économique de la région de Kedoubou et de toute la sous-région, puisque les producteurs peuvent désormais être certains d'être à l'heure sur le marché. Les autres professions en profitent également, et c'est pourquoi les populations ont soutenu l'entreprise dans ses difficultés avec les autres transporteurs. »

Alassane LO : « En effet, mes collaborateurs peuvent réserver la veille de leur trajet leur place chez Niokolo Transports, et arrivent en temps voulu à Dakar. Mais tout d'abord, je précise à M. Aziz Dabo que le GAME compte une structure qui se nomme Entreprendre au Burkina Faso, et dont je peux lui transmettre les coordonnées. »

Cheikhou SOUARE : « Niokolo Transports a bien pour ambition de se déployer dans la sous-région, et prévoit de se projeter vers le Mali fin 2011. Nous avons acquis de nouveaux véhicules Mercedes haut de gamme et avons l'intention d'en acheter d'autres pour nous lancer dans la sous-région en maintenant la qualité du service.

Nous allons aussi nous déployer dans d'autres régions du Sénégal dès décembre 2010, puisque nous allons ouvrir une ligne directe vers Bakel, puis, en janvier 2011, vers Kolda, et ensuite vers Saint-Louis. Par la suite, nous irons peut-être au Burkina Faso et ailleurs. Mais cela suppose de découvrir les réalités des régions au fur et à mesure. Vous pourriez être notre partenaire si vous connaissez parfaitement le pays.

La question des infrastructures est un vrai problème, à tel point que nos actionnaires ont dans un premier temps refusé d'investir tant que la route Dakar-Tambacounda-Kédougou n'était pas restaurée. Mais nous avons pris le parti d'ouvrir notre desserte sur une route vétuste, puis d'aller rencontrer le ministère de tutelle, qui a décidé d'intervenir et qui a amélioré la route, qui est maintenant de bonne qualité : le problème est que les autres transporteurs ne mettent pas la pression sur l'Etat pour qu'il assume ses fonctions.

Si les techniciens de la coopération française nous ont aidés à porter nos projets et en assuré le suivi, et si la Société générale nous a soutenus, notre projet n'est pas celui de MM. Sarkozy et Wade, et l'entreprise nous appartient pleinement. Nos relations avec l'administration sont normales : les tentatives de récupération font partie du jeu et sont inévitables au Sénégal.

Nous avons misé sur la qualité, la ponctualité et la sécurité, et avons transporté 66 000 personnes depuis le début 2010. Nos cars sont pleins et les clients doivent réserver. Nous avons même dû louer d'autres cars. Le marché existe et les clients sont prêts à changer leurs habitudes.

Investir en Afrique n'est pas facile. Le gérant de la société vient de France, où il était contrôleur de gestion dans les hôpitaux. Nous n'avons pas souhaité embaucher un dirigeant sur place, avons dû licencier une vingtaine de personnes en 10 mois – mais aucune ne nous a attaqué en justice, car elles étaient toutes en tord. Il faut être convaincu, être ferme : vous trouverez alors les gens qui vous soutiendront. C'est dans la difficulté que vous trouverez les solutions. »

Adikatou BEAUREPAIRE : « Le seul conseil que je peux donner aux personnes souhaitant entreprendre en France ou ailleurs est de sonder et de tester le marché, car il ne suffit pas de croire à son idée. Il faut avant tout s'investir dans le projet et ne pas vouloir tirer des salaires tout de suite.

Il est essentiel de tester son idée longuement avant de préciser son projet et de se lancer en ayant bien réfléchi à l'avance aux contraintes de gestion, car en France, les règles fiscales et sociales sont strictes. Il est essentiel d'anticiper les contraintes fiscales et administratives dans le calcul et d'être conseillé par un véritable comptable. Il faut aussi ne pas hésiter à travailler dans le secteur informel pour tester son idée dans un premier temps. »

Moriba OUENDENO : « Nous avons créé un marché qui n'existait pas. Nous voulions faire

connaître l'alimentation africaine, d'abord en Europe, où se trouve le pouvoir d'achat. Notre part du marché européen est de 2 %, et la marge de progression est encore considérable. Mais nous pouvons à présent faire connaître la marque en Afrique, puisque la confiance a été acquise en Europe – sachant que les Africains ne nous attendent pas. L'Afrique doit prendre conscience de la valeur de ses matières premières pour conquérir le monde. Il faut montrer aux Africains que l'on peut s'appuyer pour cela sur la base, c'est-à-dire sur les produits alimentaires.

Je ne peux donner de conseil qu'à partir de mon expérience. Je ne connais pas les difficultés, car je suis né dans la difficulté. Si l'on est passionné, les obstacles tombent au fur et à mesure qu'on les affronte. Un proverbe dit qu'il faut être fou pour entreprendre, mais sage pour ne rien faire. »

Bocar BAKAGA : « Tout entrepreneur, africain ou pas, doit savoir de quoi il parle, mais surtout oser, ne pas hésiter à se remettre en cause et à ne pas s'engager dans de voies mal étudiées. Nous restons très minoritaires sur le marché de la pâte d'arachide, mais de grands distributeurs européens s'intéressent à notre produit et acceptent une communication à l'africaine. Nous voulons déjà travailler correctement en France et ailleurs, pour donner de l'Afrique une autre image que celle du SIDA, etc.

A cet égard, le créateur d'origine africaine d'Airness est parti de zéro alors qu'il vivait en banlieue parisienne. La marque est aujourd'hui leader du *sportwear* en France pèse aujourd'hui plus de 200 millions d'euros. En ce qui nous concerne, nous restons pour l'instant modestes en Afrique, et voulons avant tout aider notre communauté. »

Martha DA ROSA : « Il faut en effet être opiniâtre, s'accrocher pour mener à bien son projet. »

Alassane LO : « Je retiens d'abord cette notion de la volonté. Si une idée reste en tête sans se développer en projet, c'est que cette volonté est absente. Pour les migrants souhaitant investir ici ou au pays, il existe des structures qui peuvent apporter informations et conseils. »

Pause déjeuner.

TABLE RONDE 2 : QUELLE CHAÎNE D'ACCOMPAGNEMENT, DE STRUCTURATION ET D'ORGANISATION PROPOSÉE AUX PORTEURS DE PROJETS ÉCONOMIQUES ?

Animation par Khady Sakho, MECSEF

Le défi de la mutualisation des compétences dans les réseaux de diasporas/migrants

Susanne BELLNOUN, CLAE (Club des africaines entrepreneures d'europe) : « La dynamique féminine s'illustre tout d'abord par la qualité du repas que vous avez consommé. Ceux qui sont de ma génération connaissent la chanson suivante : « *Le coq a chanté/Le jour paraît/ Tout s'éveille dans le village/Pour que le bon pouss-pouss soit prêt/femmes debout, et du courage/Pilons pam-pam/Pilons pam-pam/Pilons...* ».

C'est cela, d'abord, la femme. Mais aujourd'hui il y a aussi des hommes qui pilent, et les femmes ne sont plus les femmes de la maison, et ne veulent plus être derrière les hommes, mais à leurs côtés. En entonnant cette chanson, je voulais avant tout dire que quand les femmes sont debout, ça marche. Les hommes savent le rôle et les réussites de l'entrepreneuriat des femmes africaines, qui est reconnu par les organisations internationales.

En France, on entend très souvent que les femmes africaines font des enfants pour obtenir des allocations, qu'elles sont battues et qu'il faut les assister. Le CLAE a été créé par quelques amies pour savoir si des femmes entreprennent ici et pour modifier cette image négative, qui est fautive. Et de fait, des femmes africaines sont ainsi à la tête de restaurants, d'entreprises de sécurité, de transport, de nettoyage, etc.

Le CLAE agit pour leur donner de la visibilité et les sortir des petits boulots, de la précarité, en exploitant leur savoir-faire ici ou dans les pays d'origine. Alors que la création d'entreprise est le fait de l'élite en France, c'est tout le contraire en Afrique : faire valoir cet entrepreneuriat est *Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?*

donc un des moyens d'inspirer les femmes françaises n'ayant pas fait d'études supérieures à créer leur entreprise, ce qu'elles sont très peu nombreuses à faire à ce jour.

Nous accompagnons toutes les femmes qui viennent nous rencontrer en leur parlant un langage qu'elles connaissent. Ces femmes travaillent souvent de manière informelle et possèdent déjà leurs clientèles. L'enjeu est donc de les accompagner pour qu'elles formalisent leur *business plan* et qu'elles soient capables de les défendre face aux bailleurs. Le CLAEF les accompagne pour cela par le biais de groupes reprenant les principes de la tontine, qui mutualise traditionnellement les idées et le capital. Au-delà de l'accompagnement individuel, les créatrices sont donc rassemblées pour discuter leurs projets, ce qui permet de les mettre au clair, en transposant les modèles classiques de l'organisation du travail villageois. Les projets des créatrices en ressortent enrichis et précisés.

Par ailleurs, les femmes entreprenant dans les pays d'origine échouent souvent, d'une part parce que les pays d'origine ont beaucoup évolué depuis leur départ et que les femmes et les couples ne se sont pas préparés à se réintégrer et à affronter les réseaux familiaux, une certaine nonchalance, ainsi que l'administration locale. Le retour vers l'Europe est alors fréquent.

CLAEF a tiré les leçons de ces échecs et a créé un module de réintégration pour les femmes qui veulent retourner au pays, en tenant compte de leurs rôles dans les sociétés d'origine, et de toutes les difficultés qui y sont liées. Cela commence souvent par le fait de convaincre l'époux, dont le soutien est essentiel face aux difficultés de toute entreprise. »

La viabilité des projets en Afrique : l'engagement des partenaires locaux

Guillaume TOP, SIAD (Service International d'appui au développement) : « Le SIAD est une association existant depuis 1988. Basée à Montreuil, elle a pour objectif de soutenir les initiatives économiques au Sud via des partenariats locaux, plus précisément au Sénégal, au Mali, au Burkina-Faso, en Côte d'Ivoire, au Bénin, au Cameroun, au Congo-Brazzaville, en RDC et à Madagascar.

Il intervient en tant que relais pour les porteurs de projets auprès des partenaires locaux, principalement à travers notre site Internet, mais aussi grâce la COFIDES Nord-Sud, coopérative d'épargne solidaire, qui depuis 15 ans, collecte l'épargne solidaire au Nord afin de proposer un fonds de garantie au bénéfice des entrepreneurs devant négocier un crédit auprès d'une institution financière en Afrique.

Dans ce cadre, je suis responsable de l'accompagnement économique des migrants, afin de les aider à monter leur projet, notamment leur *business plan*, pour faire connaître à la COFIDES et à ses partenaires financiers des projets rentables et des entrepreneurs avertis. Le SIAD fait appel à des acteurs de la formation en France, alors que les partenaires locaux sont chargés de conduire les études de faisabilité et de conduire le suivi des projets.

Dans ce cadre, un programme spécifique a été créé avec des partenaires situés à Kai, afin de financer les projets sur place, car l'accès au financement reste le problème majeur des entrepreneurs, et parce que les financements bancaires sont la plupart du temps indispensables. Depuis 2 ans, une institution de microfinance totalement autonome située en région de Kai a cru au pouvoir de développement des projets de migrants, et a financé six projets à ce jour.

C'est une belle première, porteuse de futures collaborations avec d'autres institutions financières, tout d'abord dans le domaine de la microfinance. Nous espérons que d'autres suivront, afin de financer de nombreux autres projets de migrants. »

Quelle chaîne d'accompagnement entre les pays d'accueils et les pays d'origine ?

Alassane LO, Présentation du réseau GAME : « Le GAME a été fondé en 1998 pour soutenir des migrants porteurs de projets dans le pays d'origine et a rapidement constaté qu'il n'existait pas, le plus souvent, de structures d'accompagnement dans les pays du Sud.

En 2001, l'ONG PS-Eau a mis en place le Programme Migrations Initiatives Economiques *Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?*

(PMIE), qui a travaillé pour mettre en réseau les structures qui, dans les pays du Sud, pouvaient travailler avec les pays du Nord. En 2009, le GAME a été unifié pour réunir les structures du Nord et du Sud. En France, il existe huit membres, alors que 12 organisations de soutien aux entrepreneurs en font partie en Afrique : Bénin, Cameroun, Burkina Faso, RDC, Congo-Brazzaville, Comores, Côte d'Ivoire, Guinée, Madagascar, Sénégal, Gabon et Togo.

Le GAME vise à élargir le nombre de personnes pouvant devenir entrepreneurs, en proposant des services afin de faciliter la création ou la reprise d'entreprises, notamment de la part de migrants. Il travaille pour toucher et sensibiliser les porteurs de projets, pour préparer et valider leurs projets, aider leur montage, tester l'activité, aider la recherche de financement et entrer en intermédiation. Le suivi après création est aussi une phase très importante. Des services sont proposés en marketing, conseil et soutien juridique, information et documentation, *coaching*, accompagnement à la réalisation, RH et étude de filiales.

Les membres du GAME formulent des propositions aux collectivités locales et organisent des échanges en elles pour faciliter favoriser l'entrepreneuriat. Le GAME a été sollicité lors des rencontres Afrique-Cité 5 à Marrakech pour animer le thème « collectivités locales et PME », ainsi qu'à Yaoundé, lors duquel j'ai animé un séminaire sur ce même sujet.

Nous comparons les services des différents membres et œuvrons pour la reconnaissance de la fonction d'accompagnement. Il existe ainsi des cas dans lesquels les entrepreneurs ont rencontré des difficultés uniquement en raison de problèmes familiaux. Nous professionnalisons nos intervenants, concevons des outils, menons des démarches Qualité afin d'apporter le meilleur service aux porteurs de projets migrants et nous efforçons de construire une chaîne de services complets de la conception au suivi post-crétion.

Le GAME compte 138 conseillers et 42 sites d'accueil. En 2008, 6415 personnes ont été accueillies, et 2632 entrepreneurs accompagnés ; 1623 migrants ont été accueillis et 485 migrants entrepreneurs ont été accompagnés. Depuis 2001, 150 « bourses de faisabilité » ont été octroyées aux migrants afin qu'ils effectuent eux-mêmes leurs études de faisabilité sur le terrain.

Le GAME constate que l'attitude entrepreneuriale est souvent insuffisante, que l'implication du système financier local dans les projets est très faible, et qu'il est difficile aux porteurs de projets d'identifier des partenaires qualifiés. Le financement de l'accompagnement reste insuffisant, même si de tels programmes existent dans certains pays. Les politiques publiques locales sont souvent incohérentes et les programmes de soutien financier et non financier sont souvent mal articulés.

Le GAME doit faire reconnaître son réseau par les Etats, les bailleurs et les acteurs privés en Europe et en Afrique, expérimenter des dispositifs afin de constituer des effets de levier vis-à-vis du financement bancaire, et enfin poursuivre la conception d'outils d'accompagnement.

Au Sénégal, le GAME a accompagné, de 2007 à 2010, 90 migrants porteurs de projets, dont 65 % de création effective, en validant les projets, en soutenant la réalisation des études, en renforçant les capacités du migrant et de son personnel, en orientant les recherches de financement et en encadrant la réalisation et le suivi du projet pendant un an.

Ces projets de migrants concernent des secteurs variés : artisanat, agriculture, alimentation, multimédia, restaurants, cabinet de gestion RH, production d'événements culturels et audiovisuels, commerce de gros, cabinets médicaux et dentaires, productions industrielles et abattoirs de volaille, cabinet publicitaire, quincaillerie, transports, institut de beauté, maraîchage, confection, etc. Nous vérifions souvent, notamment, la bonne tenue des comptes lors de l'accompagnement, qui implique d'effectuer des visites sur place. »

Khady SAKHO : « Il me semble important de souligner les synergies gagnantes entre les migrants, la COFIDES et le partenaire local. Merci de nous avoir donné un aperçu des réalisations des migrants et de l'importance du suivi assuré par le GAME et le CLAE. Mais quels sont les réussites, les échecs et les limites de ces expériences ? »

Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?

Susanne BELLNOUN, CLAE : « Le CLAE constate que les femmes migrantes ont le plus grand de mal à financer leurs projets ici comme là-bas, car il leur est opposé, partout, qu'elles ne sont pas du pays. Cela risque de les décourager. Mais il faut négocier avec les banques, qui finissent par accorder leur argent. Par ailleurs, on observe une tentation de réduire les initiatives des femmes à la taille de microprojets, ce qui dénature souvent leur portée d'innovation : il faut bien faire comprendre que les PME-PMI ne sont pas réservées aux hommes. »

Guillaume TOP : « Depuis 2 ans, environ 70 migrants porteurs de projets se sont présentés au SIAD. Une dizaine de formations a été conduite à travers les étapes de la conception de projets, passant par le montage du plan d'affaires et de la permanence de travail, qui permet de le formaliser. L'attribution la bourse-projet permet au créateur, une fois son projet affiné, d'aller le confronter aux réalités du terrain en rencontrant un accompagnateur sur place afin de mener de véritables études de marché et de faisabilité : le SIAD s'est en cela fortement inspiré du PMIE.

Enfin, et ce uniquement pour le moment dans la région de Kai, le porteur de projet est confronté à un professionnel de la banque, ce qui lui permet de mieux maîtriser les éléments financiers de son dossier avant de rencontrer les véritables interlocuteurs financiers. »

Khady SAKHO : « La remarque sur le PMIE est intéressante, car bien souvent, les dispositifs publics (de codéveloppement, notamment) n'encouragent pas les initiatives privées, mais les démarches collectives et les associations. Or, si les équipements sont indispensables, la création des richesses suppose les initiatives privées. Le PMIE existe-t-il toujours ? »

Alassane LO : « A l'initiative de l'ONG PS-Eau, le rôle du PMIE était au départ d'animer le réseau GAME. Cette ONG veut à présent se recentrer sur son cœur de métier. Le PMIE prendra fin au 31 décembre 2010. Nous sommes en phase de capitalisation, mais il est certain que le GAME sera pérennisé. Il existe dans plusieurs pays des Programmes d'appui aux initiatives de solidarité pour le développement (PAISD), dont l'une des composantes est le soutien aux initiatives des migrants. Ils financent l'accompagnement, le renforcement des capacités et le suivi des projets pendant 12 mois, ce qui est très efficace. »

Mélodie BEAUJEU : « Le suivi est une composante dont le rôle est souvent sous-estimé, car trop souvent, les projets échouent au bout de quelques mois. Le rôle de facilitateur, notamment grâce aux structures locales, apparaît crucial pour l'insertion, dès l'amont, des projets des migrants dans le tissu économique et social local. Enfin, les dispositifs tels que le GAME ou les PAISD souffrent parfois d'une visibilité insuffisante. Cette rencontre participe à la renforcer. »

Débat avec la salle

Un intervenant de la salle : « Le plus souvent, l'entrepreneur africain est une entrepreneuse, du fait, notamment, que la politique des visas favorise les femmes au travers des politiques de regroupement familial. L'insuffisante mutualisation des connaissances entre porteurs projets est regrettable, car bien souvent la famille fait pression pour s'imposer dans l'entreprise au détriment de personnes plus compétentes. Par ailleurs, les projets des migrants se concentrent souvent dans le secteur des services, alors que l'industrie ou l'artisanat sont potentiellement plus porteurs. Il faut aussi ne pas perdre de vue que de nombreux pays d'Afrique souffrent d'une insuffisante valorisation de leurs ressources du fait d'un déficit démographique. »

Ange BONE : « Existe-t-il un plaidoyer pour faciliter la réintégration des migrants dans les corps professionnels (syndicats, administrations, etc.) Quelles sont les difficultés les plus souvent rencontrées ? Comment garantir la confidentialité des projets avant la phase de lancement si l'on recourt à la tontine ? Quels sont les moyens pour intensifier les leviers de financement bancaire ? Les guides et bases de données du GAME sont-ils accessibles sur Internet ? Où trouver les formulaires d'appels à projets pour les créateurs d'entreprises ? »

Mbaye NDIAYE : « L'obstacle du financement est essentiel pour les porteurs de projets en

Afrique, qui, aujourd'hui, savent concevoir leur projet, leur *business plan*, etc. La plupart des réussites présentées aujourd'hui à la tribune sont le fait de personnes qui ont investi leurs propres fonds. Les structures d'accompagnement sont indispensables, mais quelles sont leurs réussites en la matière ? »

Emmanuel MADUDA : « De nombreux jeunes que je rencontre sont des enfants de migrants en situation d'échec scolaire. Ils ne croient plus en leur avenir en Europe, où ils vivent parfois dans la rue bien qu'ayant atteint la trentaine, et souhaitent investir au pays d'origine de leurs parents, où il y a encore de la place. Les parents sont désemparés. Que leur proposer ? »

Laurent MBA, Secrétaire général de l'association pour le développement des Ficas (sous-région de l'Afrique de l'Ouest) : « L'accompagnement des migrants au retour concerne surtout des projets dans le secteur privé. Mais qu'en est-il des projets du secteur public ? »

Cheikhou SOUARÉ : « Niokolo Transports a bien bénéficié du suivi dans le cadre du suivi des projets du codéveloppement. Lors de la conception du projet, les nombreux renseignements apportés ont été très utiles. En revanche, le cabinet désigné pour assurer le suivi n'a apporté aucune aide lorsque la société a rencontré ses premières difficultés, et il a fallu lui retirer la comptabilité, ce dont nous avons dû informer le PAISD, car les experts comptables sont très rares au Sénégal. Sur quelles bases le GAME sélectionne-t-il ces cabinets ?

Patricia ZINGA, consultante en stratégie de communication et membre du Club 2012 : « J'accompagne notamment les projets des migrants en terme de visibilité Média ici, et je constate que de nombreuses personnes souhaitent mener des projets au pays. Cela est-il dû à un constat d'échec en Europe ou à de véritables projets ? Existe-t-il des traits communs à ces porteurs de projets ? Les femmes porteuses de projets rencontrent-elles des difficultés en raison de leurs responsabilités familiales ? »

Khady SAKHO : « La situation des enfants des migrants interroge tous ceux qui œuvrent en tant que membres de la diaspora. L'échec des jeunes en difficulté ne peut être la raison d'un projet au pays – y compris pour les diplômés des grandes écoles. Les programmes noués entre eux et les universités locales à l'initiative de la France donnent une très mauvaise image de ces jeunes pour cette raison. »

Susanne BELLNOUN : « La création d'une entreprise se fait en plusieurs étapes. Une entreprise est d'abord une idée et non un projet. Nos ateliers regroupent des porteurs ayant déjà développé leur projet. On ne peut garantir qu'aucun projet ne sera jamais copié, mais nous ne soutiendrions pas la copie, et aucune ne sera de la même qualité que l'original. Les risques sont donc limités. En Afrique en effet, le premier obstacle est la famille. Pour nous y opposer, nous avons développé les liens avec le réseau des femmes chefs d'entreprises en Afrique, afin que la personne ait affaire à d'autres relations et maîtrise les codes locaux. Il faut faire comprendre à la famille qu'il faut regrouper les compétences pour gagner l'argent, avant de le redistribuer.

L'entrepreneuse africaine (comme européenne) n'est pas confrontée qu'aux spécificités du métier, mais à son rôle familial. Le mari, notamment, doit comprendre que la créatrice peut être amenée à travailler tard dans la nuit. Ce sont des points que l'on aborde dans les ateliers. »

Adikatou BEAUREPAIRE : « Il ne faut pas craindre que les concurrents copient votre idée. Je ne regrette pas d'avoir créé mon site Internet, car les autres magasins du 18^{ème} arrondissement n'ont pas les mêmes tissus, ni la même connaissance des produits. Il faut rester ouverts. Il est indispensable de convaincre le mari ou la personne partageant votre vie, surtout s'il y a des enfants, de soutenir le projet, donc de bien comprendre que les horaires sont très flexibles. »

Guillaume TOP : « A l'exception des concepts industriels, qui peuvent faire l'objet d'un brevet, la plupart des porteurs de projets n'ont pas intérêt à être discrets, mais plutôt à échanger avec d'autres entrepreneurs. Deux de nos entrepreneurs opérant dans deux lieux différents de la région de Kai s'échangent ainsi des informations sur les fournisseurs, le matériel, etc.

Le problème du financement est en effet crucial, et c'est pourquoi nous travaillons avec la COFIDES pour rassurer les banques en apportant des garanties dont les créateurs ne disposent pas seuls. Bien que cette structure soit modeste, nous obtenons des résultats : ainsi, nous avons installé trois maraîchers, et six porteurs de projets artisanaux récemment en emportant la conviction de partenaires financiers locaux. Enfin, de nombreux créateurs savent développer leur *business plan*, mais pas tous. Ainsi, un producteur de jus de fruits s'est installé à Bamako, mais n'arrive pas à écouler ses produits sur place à un prix suffisant. »

Alassane LO : « Nombre de migrants ont rencontré des problèmes avec leur famille au pays. Ainsi, alors que le projet était très avancé, un père s'est montré très fâché du retour de son fils revenu en Basse-Casamance pour devenir maraîcher sur les terres de son père. L'enquête de l'agent d'encadrement nous a permis de nous en rendre compte. Le fils a dû revenir en France.

Nous plaidons chaque jour auprès des autorités et des acteurs locaux en faveur des créateurs d'entreprise en général et des migrants en particulier. Ce sont par exemple les maires qui octroient les terres aux maraîchers et qu'il faut convaincre. Avec le soutien du PNUE, le GAME a publié deux guides papier à l'attention des créateurs d'entreprise en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso, et son site Internet propose d'amples informations.

Le financement est un problème central en Afrique, notamment lors de la création d'entreprise. Les créateurs ne doivent jamais négliger les fonds propres et les garanties pour les obtenir, car aucune banque ne financera le projet si le créateur ne possède pas au moins 20 % de fonds propres. Sans cette condition, il est inutile de passer à l'étape de l'étude de faisabilité. La Banque centrale d'Afrique de l'Ouest a créé il y a quelques années des Banques nationales de solidarité (BNS), qui sont toutes en difficulté, car elles ont octroyé leurs crédits aux jeunes créateurs, qui ont disparu sans rembourser leurs crédits : le groupe BNS est à présent en vente.

Nous avons accompagné l'un des restaurateurs auprès de la Société Générale, qui a refusé de lui accorder un emprunt total d'un montant de 25 millions de FCFA alors qu'il disposait d'une garantie fondée sur un bien d'une valeur de 35 millions de FCFA. Une autre banque a fini par accepter d'accorder après une négociation à laquelle le GAME a dû participer.

Le Réseau sénégalais d'appui à la micro-entreprise travaille actuellement avec un grand réseau mutualiste et une grande banque pour apporter aux entrepreneurs une garantie afin qu'ils puissent s'adresser à une autre banque. Il faut aussi continuer à sensibiliser les autorités au problème de financement bancaire.

Nous ne choisissons pas les cabinets de suivi, car nous ne sommes qu'opérateurs dans le cadre des PAISD, mais il est certain que de nombreux cabinets n'effectuent pas un travail de qualité au Sénégal. Enfin, la majorité des porteurs de projets ne créent pas leur entreprise à la suite d'un échec. Beaucoup ont préparé leur retour. C'est notamment le cas de trois médecins qui ont apporté leur matériel de France pour créer leur cabinet à Dakar. »

Mélodie BEAUJEU : « Il existe des dispositifs d'accompagnement pour les projets hors secteur privé. De nombreuses structures associatives œuvrent depuis longtemps pour l'équipement et les infrastructures de base. En matière de coopération scientifique et technique, des programmes tels que TOKTEN sont mis en œuvre par les organisations internationales, mais ils restent très partiels. Enfin, les migrants ont avant tout une vie et des perspectives ici, et la première des questions à se poser, pour les enfants de migrants, est en effet de savoir pourquoi ils ne trouvent pas leur place en Europe. »

Pause café.

TABLE RONDE 3 : EXEMPLES DE SECTEURS PORTEURS, OPPORTUNITES D'INVESTISSEMENT, ET OUTILS DE FINANCEMENT APPROPRIES POUR LES DIASPORAS »

Animation par Amos Ngnongang, Président de l'association Dynamique Afrique Centrale.

Economie verte et biodiversité, agro-industries : des marchés régionaux à investir

Ibrahim EL ALI, Président de la Fondation BlueGreen France, consultant en économie verte : « Notre fondation travaille sur les questions d'environnement, y compris au Sénégal, dans le cadre de l'Union pour la Méditerranée.

Lors d'une conférence organisée par la fondation Bill Gates et par l'ART, j'ai pour ainsi dire crié pour que l'on cesse de parler d'aide au développement. Aujourd'hui, les projets évoqués concernent des élevages de poulets ou des boulangeries... Ce n'est pas ainsi que l'Afrique se sortira de sa situation, car elle ne peut lutter contre produits agricoles subventionnés en Europe.

Historiquement, l'Afrique a été exploitée pour fournir de l'étain, de l'or, des esclaves... Mais aujourd'hui, les trésors à valoriser sont le soleil (énergie renouvelable) et la biodiversité.

Le sommet de Nagoya (Japon) a prévu de porter à 17 % des terres émergées des zones de protection de la biodiversité : ce patrimoine biologique est aujourd'hui la principale richesse du continent, qui n'a pas connu l'ère industrielle. Les mécanismes financiers REDD sont prévus pour sauvegarder les forêts d'Afrique de l'Ouest et d'Amazonie. Mais pour que ce trésor reste aux mains des Africains, il faut que des sociétés africaines, y compris mises sur pied par les migrants, s'emparent des opportunités des mécanismes financiers de la compensation carbone

J'ai soutenu le développement d'une mine d'or située au Mali et appartenant à 100 % à un Malien : nous avons mis en place un fonds européen pour conduire les études géologiques préalables, puis construire la société fiduciaire après avoir effectué l'audit, et aujourd'hui préparer l'introduction en bourse. Les anglo-saxons travaillent de plus en plus de cette manière.

La diaspora peut apporter beaucoup aux transferts de technologies, car ce ne sont pas les entreprises concurrentes qui les opéreront ; son rôle est fondamental pour la formation et peut être facilité grâce au *e-learning*, aux cours à distance, etc. Les sauts technologiques récents montrent que l'Afrique peut dès aujourd'hui porter des projets très avancés.

Les projets et entreprises doivent être décentralisés : ainsi, des projets de centrales photovoltaïques peuvent être montés directement avec les Régions sans que les Etats n'interviennent. Le projet « Grande offensive agricole pour la nourriture en abondance » a été développé au Sénégal hors de tout soutien de l'Etat – qui s'y est ensuite rallié. Il faut utiliser les outils que propose le marché international (sociétés par actions, etc.) afin d'échapper au système bancaire local et de valoriser directement les projets.

L'exemple du Grenelle de l'Environnement, en France, montre que si les résultats ont été très limités au niveau de l'Etat, les entreprises et les collectivités se sont saisies des problématiques en construisant, de fait, une gouvernance circulaire et non centralisée. Or, l'Afrique, à travers les traditions christiano-animistes et islamo-animistes, possède historiquement cette culture. Les négociations de Nagoya ont justement mis en avant le principe de mécanismes multilatéraux de partages des avantages afin de protéger la biodiversité et le savoir des ancêtres.

Actuellement, de grands groupes pharmaceutiques et cosmétiques soutiennent des projets de réserves biologiques, par exemple en RDC, afin de puiser toutes les richesses de leur biodiversité. J'invite donc les Africains à se former en biologie et en biotechnologies afin de réagir et de s'approprier ces techniques, qui seront, sans cela, imposées du dehors. Il ne faut pas hésiter à utiliser la vidéo pour sauvegarder les trésors de la culture orale d'Asie et d'Afrique afin de pouvoir déposer des brevets internationaux à des prix extrêmement bas. »

Beurre de karité : entre marché domestique et filières d'exportation. Le Burkina Faso

Martine FRANÇOIS, GRET : « Mon exposé illustrera le propos d'Ibrahim El Ali, car la karité

Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?

est un arbre exclusivement africain. Or, les techniques et les biotechnologies mises en œuvre par les groupes industriels européens pour les valoriser sont très opaques. Les Africains doivent donc se les approprier.

L'amande du karité est à la fois exportée et transformée localement. La production mondiale est en forte augmentation et 80 % du beurre qui en est issu est utilisé dans la production de chocolat, et 20 % en cosmétologie, où sa valeur ajoutée est beaucoup plus élevée. La transformation industrielle est le fait de grandes firmes possédant des usines en Afrique et en Europe.

Le secteur de transformation artisanal mis en œuvre par des groupements de femmes, notamment au Burkina Faso, reste très actif. Aux côtés des techniques traditionnelles de pilage, des moulins plus modernes existent dans certaines villes. Mais surtout, le savoir-faire des femmes en matière de barattage n'est pas imitable et leur permet de dégager des revenus et de créer des entreprises en maîtrisant la filière.

Le karité est la première source de matière grasse en zone rurale, et est très utilisé par la pharmacopée traditionnelle pour ses vertus cicatrisantes et anti-inflammatoires. Ces principes sont utilisés par les grands groupes : la Biafine contient ainsi des extraits de karité. Mais les opportunités, pour les groupes de femmes, sont en augmentation, car des PME de la cosmétique leur achètent directement le beurre à des prix assez élevés sur des petits volumes, ce qui leur donne l'habitude de travailler des produits de qualité qu'elles vendent aussi sur le marché local.

Le rôle des marchés locaux est fondamental, car c'est là que se trouvent les opportunités les plus rentables et les plus accessibles, y compris en termes de quantités : le marché des Wagadougou et de Bobo-Dioulasso représente 10 000 tonnes de beurre – contre 1000 au maximum pour l'exportation via les PME. Les produits se vendent très bien sur le marché local et les chiffres d'affaires sont très satisfaisants.

La filière donne aux femmes des opportunités économiques, en ville (où les unions de femmes organisent les exportations) et en zone rurale. Il est toutefois difficile, par exemple, de fabriquer du savon en zone rurale, car le prix des matières premières y est plus élevé. Les mécanismes de subventions à d'activités utiles à toute la communauté et à la sauvegarde des zones naturelles sont donc un outil tout à fait défendable et peuvent être financés par des mécanismes financiers de protection de la biodiversité, qui ne doivent pas être captés par d'autres acteurs. »

Amos NGNONGANG : « Avec de telles opportunités, comment faire pour que l'Afrique s'éveille et concurrence par exemple la Chine ou l'Inde ? Dans quels secteurs ? Son développement ne peut reprendre les recettes utilisées ailleurs : comment tenir compte des spécificités et de l'histoire du continent ? »

Transformation industrielle : les secteurs à conquérir, les outils de soutien technique pour les porteurs de projets ?

Moussa SIDIBÉ, chef de programmes, Entrepreneurs en Afrique : « Notre programme est issu d'une volonté politique et de celle d'acteurs de l'éducation et du secteur privé, afin de pouvoir proposer aux entrepreneurs africains, mais aussi aux porteurs de projets, des services d'appui pour les projets technologiques, en apportant un accompagnement par des écoles françaises d'ingénieurs des secteurs correspondants pour répondre aux besoins au cas par cas.

Le programme est porté par une agence nationale Campus France dont la mission centrale est la promotion de l'enseignement supérieur français à l'étranger, et par les écoles d'ingénieurs françaises, qui ont constaté qu'aucun dispositif d'appui technologique n'existait à présent à l'attention des entrepreneurs africains. Il se compose de cadres Africains déjà diplômés et/ou intégrés dans le tissu économique français, mais aussi de porteurs de projets.

Nous les accompagnons dans 5 pays d'Afrique de l'Ouest et 3 pays d'Afrique Centrale. Au Sénégal, nous sommes impliqués dans un projet de production industrielle de champignons

comestibles issu d'une recherche de l'IRD. Une école française est en train d'accompagner le passage du laboratoire à l'exploitation. Au Congo-Brazzaville, un projet de production de briques de terre compressée est accompagné par une école de Toulouse.

Cet accompagnement technique est apporté en partenariat avec des structures d'accompagnement à la création d'entreprise, qui apportent des services non financiers en phase d'étude de marché et de faisabilité (Agence nationale de développement des entreprises au Sénégal, par exemple). Nous sommes en train de mettre en place un outil de financement sous la forme d'un prêt d'honneur qui serait proposé aux entrepreneurs africains afin qu'ils disposent de fonds propres suffisants pour aller au-devant des autres bailleurs de fonds. »

Quels outils de financement et services financiers appropriés dans ces secteurs d'investissement ?

Pierre DIAGNE, Directeur, Société Générale panafricaine : « La Société générale a pour particularité historique de posséder un réseau assez dense en Afrique. Notre développement nous a amenés à développer le dispositif ANDUR tourné vers les besoins des migrants africains originaires des pays où sont déployées nos filiales.

Nous avons proposé aux migrants installés en France de disposer des services bancaires dans leur pays d'accueil et dans leur pays d'origine : sécurisation des transferts d'argent, assurance-rapatriement et accompagnement aux crédits à la consommation et immobilier.

Aujourd'hui, au-delà des particuliers, nous avons affaire à des migrants désirant investir dans leur pays d'origine. Il est désormais possible aux résidents de faire étudier leurs projets par les filiales locales grâce à une interface mise en place ; nous étudions aussi la possibilité, pour les porteurs de projets ayant réuni une certaine part de fonds propres, de créer une sorte de garantie de la maison-mère, afin de faciliter le financement par la filiale. Globalement, nous sommes à l'écoute des projets, qui restent assez peu nombreux, peut-être du fait que les créateurs n'ont pas encore une bonne connaissance de la possibilité de passer par la maison-mère pour accéder aux financements des filiales. En tout état de cause, les portes sont ouvertes. »

Amos NGNONGANG : « Les PME-PMI sont confrontés au fait que le niveau des taux d'intérêt qui leurs sont proposés sont souvent le double de ceux proposés aux groupes internationaux, y compris pour un même appel d'offres dans le cas d'entreprises du BTP. Comment la Société générale fait-elle face à ce problème ? »

Pierre DIAGNE : « Globalement, les taux d'intérêt sont plus bas sur le marché européen qu'en Afrique. Les taux proposés en Afrique ne dépendent pas de la taille de l'entrepreneur, mais du degré de risque : les variations peuvent être de l'ordre de 1 %, ce qui est un écart classique. »

Roland PORTELLA : « Pour moi, l'Afrique s'est déjà éveillée. La population est de plus en plus formée et de nombreux Africains ont le sens du commerce, mais il faut désormais passer du stade de la vision à celle de la conception et de la pérennité de l'outil de production, c'est-à-dire développer une dynamique entrepreneuriale.

Bien souvent, les banquiers opposent aux porteurs de projets que ceux-ci ne sont pas rentables : il faut donc faire en sorte que l'épargne des migrants se transforme en produits d'investissement dirigé vers les projets à forte valeur ajoutée (notamment de transformation industrielle). La Cade a rencontré la CEDEAO en 2007 aux côtés de réseaux de migrants, pour l'alerter sur le fait que les paradigmes économiques risquent d'être imposés à l'Afrique de l'extérieur si elle ne se saisit pas elle-même des opportunités des énergies renouvelables et de la biodiversité.

Suite à cette rencontre, la CEDEAO a créé le FABER, qui a identifié une centaine de projets dans ces domaines, alors que sa Banque internationale de développement a ouvert un fonds de 100 millions de dollars pour financer les énergies renouvelables, le recyclage et la captation du carbone. Au début, la CEDEAO a pris les membres de la diaspora « pour des fous ».

A présent, BNP-Paribas met en place un fond de 4 milliards de dollars pour des projets de *Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?*

valorisation de la biodiversité en Afrique, mais n'y a pas associé les membres de la diaspora africaine, qu'elle juge invisibles. Nous devons nous organiser pour éviter que les modèles d'économie de rente fondés sur l'exploitation extravertie des ressources africaines (gaz, pétrole, etc.) ne se renouvellent. Il faut ainsi saluer l'initiative du président du Gabon, qui a interdit les exportations de bois brut, ce qui débouche sur la création d'un tissu de transformation, ce qui permet de capter de la valeur ajoutée.

Les migrants peuvent intervenir au travers des clubs d'investissement tels qu'Afrique Synergies Internationales, situé à Bruxelles, et qui regroupe 100 entrepreneurs africains ayant observé que les secteurs de la transformation industrielle et de l'économie numérique souffraient d'un manque de fonds propres. Ils ont donc investi dans ces marchés, et ont déjà financé une vingtaine de projets pour un montant de 3 millions d'euros.

D'autre part, des fonds de garantie sont en train de se mettre en place : il semble ainsi qu'un fond de l'économie numérique ait été créé au Sénégal, visant à se doter d'un capital de 190 milliards de FCFA pour développer les domaines des systèmes d'information, des services bancaires électroniques, etc. Tout autant que des porteurs de projet, les gestionnaires de ce fonds, qui n'ont recueilli que 10 milliards à ce jour, cherchent des organismes collecteurs d'épargne de la diaspora (Banques européennes ou africaines). »

Débat avec la salle

Erik RAKOTOZAKA : « Je suis membre de la diaspora malgache, et j'apprécierais beaucoup le logo de la Cade n'oublie pas Madagascar, dont le destin est solidaire de celui du continent. Existe-t-il un répertoire des initiatives qu'un migrant peut prendre en faveur de son pays ? »

Sara DESSERSART : « Le logo de la Cade va, en effet, être remis à jour pour intégrer Madagascar. »

Robert GINESYS, La Cade : « La question de la participation des diasporas au financement du développement de leurs pays a largement été abordée, mais le rôle du secteur informel, qui représente, dit-on, 50 % de l'économie de nombreux pays, a peu été abordé. »

Mme. KHADI : « Je me réjouis d'avoir appris que des membres de la diaspora avaient développé des projets dans les énergies renouvelables. Il faut aussi se féliciter de la création d'un fonds en faveur de l'économie numérique, mais il faut se pencher sur l'équipement du continent, car il revient moins cher à un Européen de détruire un ordinateur que de l'expédier en Afrique.

Est-ce bien du rôle d'une banque commerciale telle que la Société générale d'accompagner les projets de migrants, alors qu'il existe aussi des structures spécialisées dans ce métier ? Ne serait-il pas plus efficace de nouer des partenariats afin que chacun travaille dans son domaine ?

De plus en plus, des organismes comme la BAD et l'AFD, proposent pléthores de fonds et ont mené de multiples études sur les fonds de la diaspora dont l'utilité n'est pas très perceptible, puisqu'elle n'a débouché que sur la création d'un site comparant l'efficacité des organismes de transferts de fonds, alors que les migrants portent de réels projets qu'ils ont du mal à financer.

Des Africains se sont récemment réunis en France dans la perspective de créer une compagnie aérienne, ce qu'il faut saluer, car il faut à présent s'organiser pour réussir des projets d'envergure et rendre les projets des migrants visibles. Ce devrait être le cas dans le secteur des énergies renouvelables, aujourd'hui massivement investis par des opérateurs européens. C'est pourquoi ces projets doivent être menés dans le secteur formel, sous peine d'être invisibles. »

T.C. NGUYEN, « Je suis dirigeant d'un groupement associatif de R&D et de solidarité internationale active au Vietnam, au Cambodge, dans les pays du Maghreb, etc., dans lequel de nombreux migrants africains sont actifs. Il ne faut pas confondre la création d'une entreprise,

qui est un moment particulier, et son développement à long terme. Le développement d'un pays est évidemment un problème plus vaste.

L'Afrique se développera pays par pays en fonction de ses capacités d'agir dans le cadre des évolutions technologiques actuelles. Le Vietnam est ainsi devenu le troisième exportateur mondial dans le domaine de la pisciculture en 12 ans en partant de rien. Il faut donc être déterminés et ne pas craindre les sauts technologiques pour avancer. Mais ces sauts ne sont possibles qu'à condition que soient organisées des démarches très cohérentes.

Le Congwang est aujourd'hui très pluridisciplinaire (médecins, ingénieurs, etc.) ce qui permet de développer des technologies adaptées aux contextes locaux des pays émergents, même si elles ont au départ été créées en Occident. Nous créons des zones de cristallisation là où il faut apporter les compétences appropriées afin de donner de la visibilité. Il faut immédiatement apporter l'eau potable, les services d'assainissement et de santé ; mais il est aussi important d'apporter une vision à long terme qui comprenant l'éducation, l'alimentation et les questions d'énergie. Ces points doivent être pensés globalement et hiérarchisés. »

Ibrahim EL ALI : « Enda a financé un projet de valorisation des herbes médicinales au Sénégal. C'est un exemple de l'importance à accorder à la conception des circuits de vente. Si l'informel pose problème, puisque les activités ne sont pas soumises aux contrôles et à l'impôt, il a l'avantage, de ce point de vue, d'avoir créé des réseaux dont les circuits formels ne disposent pas. Cela prépare la nécessaire mutualisation des apports de la diaspora, des ingénieurs et des entrepreneurs locaux – en dehors de l'action gouvernementale.

Au Sénégal, nous avons lancé un programme de reboisement de 100 millions d'arbres. Plus de 40 millions ont déjà été plantés grâce à la mobilisation de 367 villages et de plus de 50 000 villageois. Organiser l'envoi d'ordinateurs en Afrique est souhaitable, mais cela ne doit pas dispenser les pays d'appliquer une écotaxe. Trop souvent, les Africains oublient de penser les projets collectivement et veulent gagner de l'argent immédiatement. Nous devons accepter de faire des efforts individuels et collectifs pour nous en sortir. »

Moussa SIDIBÉ : « Le développement passera sans aucun doute par l'industrialisation. L'Afrique de l'Ouest est très peu industrialisée alors que les matières premières sont abondantes. Il faudrait une réelle volonté politique en faveur de ce développement industriel, mais aussi inciter les entrepreneurs Africains à investir dans ce secteur.

Les potentialités de l'agroalimentaire, des énergies renouvelables et des nouvelles technologies sont très fortes : mais au Mali, par exemple, les réseaux de transformation de la mangue sont artisanaux et sont totalement insuffisants par rapport à la production. Trop peu d'Africains s'y investissent. En attendant que de vrais pôles de R&D se créent dans les entreprises africaines, nous aidons les entrepreneurs à créer les techniques et les process dont ils ont besoin. »

Amos NGNONGANG : « Merci d'avoir rappelé le rôle des pionniers qui croient en leurs projets, et qui font que des événements tels que l'élection d'Obama deviennent possible. Comme cela a été souligné, il faut oser. Mais il faut aussi découvrir notre histoire, et prendre conscience des découvertes faites par les Africains et les Noirs, dans des domaines scientifiques et techniques, pour prendre conscience des réussites, afin de prendre confiance. »

Pierre DIAGNE : « Les banques ont pour rôle de financer les activités économiques, dont les PME-PMI. C'est ce que nous faisons au travers de nos filiales, dont le capital n'est pas détenu à 100 % par la maison-mère, mais aussi par des actionnaires individuels et institutionnels locaux, soucieux de faire fructifier leur épargne et de soutenir les projets dans les pays. L'action de la maison-mère ne se substitue pas à celle des filiales, mais vient en soutien de celle-ci. »

Rolland PORTELLA : « Le problème est politique. Les Africains comprennent mal les phénomènes économiques ; la BAD a fini par créer une cellule de réflexion sur les paradigmes économiques, car elle s'est longtemps alignée sur les politiques des grands organismes internationaux et des grands lobbies industriels en matière de développement de l'Afrique.

Les diasporas, quels leviers de développement économique et d'investissement productif ?

La Banque mondiale a bien conscience que l'Afrique se développera dès lors que la contrainte de ces politiques sera levée. Pour qui travaille-t-elle ? Pour les Africains ou pour les grands groupes industriels occidentaux ? Il y a quelques années, nous avons créé un club d'investissement pour mobiliser l'épargne dans les investissements productifs et établi une cartographie des secteurs économiques présentant des opportunités en Afrique.

Malheureusement, une fois ce travail achevé, certains des porteurs du projet ont perdu leur emploi en France. Nous avons donc affaire à un rapport de forces. Seuls les Africains peuvent faire en sorte que l'épargne disponible soit investie dans les projets intéressant les populations. Il ne faut donc pas attendre que ces grands organismes changent de politique. »

Ibrahim EL ALI : « L'Afrique souffre d'une totale déstructuration de son agroforesterie, de la pensée et des cuisines qui l'accompagnaient, au profit d'une pensée unique « Mac Donald ». L'Europe gagnerait beaucoup à mettre en place une collaboration gagnant-gagnant avec l'Afrique. Plus de 500 millions d'Africains vont naître d'ici à 20 ans et toute l'infrastructure urbaine et énergétique est à construire.

Les Européens se sont organisés dans une logique gagnant-gagnant et ont réussi à développer des pays comme la Pologne en l'espace de 20 ans, mais ont veillé, en Afrique, à garder la mainmise sur l'énergie, ce qui a empêché le développement du continent. Demain, une véritable politique de collaboration permettrait à l'Europe de tirer véritablement parti de sa relation avec l'Afrique. Il est préférable, pour une société allemande ou française, de percevoir 60 % de 100 millions de dollars, que 100 % d'un million de dollars. Les mécanismes de la Françafrique ne seront remis en cause que si les Africains mutualisent leurs efforts.

Le ministre français de l'Agriculture a récemment annoncé la création d'un Observatoire des prix agricoles, se disant outré que la viande soit vendue à 15 euros/kg au détail alors que les agriculteurs ne reçoivent que 2 euros/kg. La situation est pire pour les produits importés d'Afrique. Nous devrions mettre en place des coopératives puissantes pour nous opposer au pouvoir des acheteurs du MIN de Rungis et créer un tel observatoire. Enfin, il est inacceptable que les OGM, interdits en Europe, soient autorisés à la culture, par exemple au Burkina Faso. Nous ne devons pas être obligés, demain, de nourrir nos enfants à des prix déterminés sur le marché mondial. Nous devons protéger nos ressources. »

Martine FRANÇOIS : « La diaspora a intérêt à se pencher sérieusement sur la valorisation des ressources naturelles africaines, qui, à partir de technologies simples et accessibles, procurent des rentabilités non négligeables. Il ne faudrait pas laisser ces marchés à d'autres acteurs. Le beurre de Karité est ainsi vendu 150 euros/kg à Bangkok : alors que les circuits commerciaux directs à mettre en place sont assez simples, quelle est aujourd'hui, sur cette somme, la part revenant au producteur ? »

Amos NGNONGANG : « L'Afrique s'éveille. Mais pour que cet éveil soit complet, les Africains doivent prendre leur pleine part dans le développement en train de se faire. »

CONCLUSION

Jacques POMONTI : « Je salue des échanges qui ont été de grande qualité, et qui ont permis à chacun de trouver des réponses à ses questions, et je n'ai pas conséquent rien à ajouter. Je me permets néanmoins de souligner quatre points qui sont ressortis des débats.

Les entrepreneurs migrants doivent affronter un véritable « parcours du combattant » lors de la création, la préparation, le développement de leur projet. Car on ne crée pas une entreprise, comme cela a été dit, qu'à partir d'une idée appuyée sur une opportunité et sur un désir qui trouve parfois son origine dans le creuset familial. Il est essentiel de connaître le terrain d'action, notamment les obstacles politiques, car le fait d'entreprendre dérange beaucoup. Il faut savoir déjouer ces résistances, et acquérir une bonne connaissance du droit afin de formaliser

son projet, y compris, le cas échéant, pour agir en justice. Il faut aussi être patient.

En matière de finances, il faut être réaliste : si elles peuvent accompagner un projet, les banques ne prêtent qu'à ceux qui ont déjà de l'argent. Il faut donc inventer des dispositifs pour apporter des fonds propres ou des garanties. Enda prend ici l'engagement d'apporter sa petite pierre à l'édifice, en lançant une campagne de sensibilisation auprès de nos grandes écoles, en leur faisant connaître les expériences de développement et les retours de terrain. Il s'agit de focaliser une partie de l'intelligence de l'ESSEC, de HEC, de l'ENA, de Polytechnique, etc. pour apporter des solutions aux problèmes économique de financement. Nous en rendrons compte.

Il existe une chaîne du changement. La production du beurre de karité n'est pas uniquement la valorisation économique d'une ressource naturelle : elle est aussi le moyen de l'émancipation des femmes, qui est déterminante pour mettre en œuvre le changement dans les sociétés.

Enfin, face aux difficultés, aux retards, aux résistances rencontrées, il faut chercher les sorties par le haut. Pour cela, le numérique est une opportunité majeure pour l'Afrique. La numérisation est révolutionnaire, car elle permet d'effectuer des sauts technologiques majeurs et inédits. Ainsi, 750 millions de Chinois disposent d'un téléphone portable sans n'avoir jamais connu la téléphonie fixe. Enda n'a pas encore réussi son action en ce domaine et a de forts progrès à réaliser, mais c'est une occasion à ne pas manquer.

Merci à chacun de sa participation et, une fois encore, de la richesse des échanges. »

La séance est levée.