

Se réinstaller et entreprendre au pays

Guide pratique pour l'appui aux migrants porteurs de projets économiques

Depuis quelques années, des associations aident les migrants qui souhaitent se réinstaller dans leur pays d'origine en créant une activité économique.

Ce guide résulte d'un travail collectif de ces associations qui mettent ainsi à la disposition des migrants un recueil d'informations et de recommandations pratiques et fiables susceptibles de faciliter leur réinsertion dans les pays d'origine en créant une petite entreprise.

Il s'adresse à tous les migrants porteurs de projets économiques, qu'ils disposent de temps pour se préparer ou qu'ils rentrent dans l'urgence. Il sera aussi utile à ceux qui soutiennent les initiatives de leur famille restée au pays.

Ce guide est également destiné aux personnes et aux institutions (travailleurs sociaux, associations, services administratifs, etc.) qui se trouvent en contact permanent avec des migrants. Il doit permettre de diffuser des informations précises et surtout d'orienter les intéressés vers des organismes d'appui compétents, l'accompagnement étant un élément essentiel pour la réussite des projets de réinsertion économique.

Programme Migrations et Initiatives économiques
c/o pS-Eau
32, rue Le Peletier 75009 PARIS
T. 33 (0)1 53 34 91 28
F. 33 (0)1 53 34 91 21
Mail : galliot@pseau.org • www.pseau.org/pmie



Guide pratique

pour l'appui aux migrants porteurs de projets économiques

Se réinstaller et entreprendre au pays

CCFD

Ministère de l'Emploi de la Cohésion sociale et du Logement

Edition actualisée

Ouvrage collectif sous la direction du programme Solidarité Eau.
Coordination : Serge Nédélec, Olivier Kaba.
Actualisation : Déborah Galliot, Yaya Kane.



Ministère de l'Emploi de la Cohésion sociale et du Logement

Se réinstaller et entreprendre au pays

Guide pratique pour l'appui aux migrants
porteurs de projets économiques

Edition 2005

CCFD • Ministère de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement

Ouvrage collectif sous la direction du Programme Solidarité Eau

Coordination : Serge Nédélec, Olivier Kaba.

Actualisation : Déborah Galliot, Yaya Kane.

Une première version de ce guide a été éditée en 1999. Le comité de rédaction était composé de : Serge Nédélec (pS-Eau), Olivier Kaba et Didier Allély (pS-Eau), Jean-François Garrigues (AFIDRA), Adélino De Sousa (CCFD), Alain Chesneau (GRDR), Yéra Dembélé (FAFRAD), Zeina Abaid (Migrations et Développement), Michel Didier-Laurent (ANAEM) et Djamila Kemiche.

Préface

La crise de l'emploi a transformé les capacités d'accueil d'un pays qui a si longtemps bénéficié de l'apport économique et culturel des hommes et des femmes des pays situés au sud de la Méditerranée.

Il faut cependant se résoudre à constater que pour bon nombre de ces immigrés, le maintien de leur présence en France ne se heurte pas seulement à une législation qui prévoit sa limitation, mais aussi aux risques de dégradation croissants des conditions de vie dans la clandestinité et à l'exploitation sans vergogne par certains employeurs.

Si nous espérons tous que la législation donnera une impulsion positive à des mouvements migratoires mutuellement bénéfiques, il n'en est pas moins essentiel d'examiner avec sérieux les mesures à prendre, pour faire de la réinsertion dans la société d'origine un projet attrayant et constructif pour les immigrés qui seraient amenés à faire ce choix, spontanément ou contraints par la loi.

C'est dans cet esprit qu'a été rédigé ce guide, dont les éléments d'information ont été rassemblés et mis en forme par une équipe qui travaille depuis de nombreuses années avec des régions souvent tributaires pour leur développement de l'émigration d'une partie de la population.

Le groupe de travail constitué pour l'élaboration de ce guide a montré la diversité des problèmes et des partenaires impliqués dans la chaîne de la réinsertion, mais aussi la nécessité d'un échange d'expériences sur ce thème. Cette dynamique de concertation entre les acteurs de la société civile et les pouvoirs publics doit être poursuivie et élargie au Nord comme au Sud.

Les liens de la France avec les pays d'origine des immigrés, les solidarités qui se sont nouées entre les habitants des deux rives constituent une richesse qu'il est essentiel de maintenir et de développer, aussi bien à travers des projets collectifs à vocation sociale, qu'à travers des projets individuels à vocation économique.

Stéphane Hessel
Ambassadeur de France
Président d'honneur du Programme Solidarité Eau

Sommaire

Introduction	7
Présentation	8
<hr/>	
Première partie. Préparer le retour	9
I. S'informer et se former	11
1. Contacter en France les organismes d'appui aux migrants	11
2. Profiter des allers et retours au pays	12
3. Se former	13
II. La place de la famille	15
1. La famille vivant en France rentre-t-elle au pays ?	15
2. Quel avenir pour les enfants ?	15
3. Le rôle de la famille au pays	16
4. Réussite économique et reconnaissance sociale	16
III. Choisir une activité	18
1. Trouver un emploi salarié	18
2. Prendre sa retraite au pays	18
3. Participer à un projet collectif	19
4. Créer une petite entreprise	20
IV. Transférer de l'argent et du matériel	21
1. Les transferts de fonds	21
2. Les transferts de matériel	22
<hr/>	
Deuxième partie. Créer une entreprise	25
I. Remarques préalables	27
I. La naissance du projet	29
1. Etre prêt à entreprendre	29
2. Trouver une idée	29
3. Prendre conseils	30
II. L'étude préalable	32
1. Les objectifs de l'étude sur le terrain	32
2. La localisation de l'entreprise	33

3. Les débouchés : l'étude de marché	34
4. Des choix techniques adaptés	35
5. Quel statut juridique pour l'entreprise ?	36
III. L'étude financière	38
1. L'évaluation des besoins financiers	38
2. Les sources de financement	39
3. La prévision de la rentabilité	41
4. Le dossier de projet d'entreprise	41
IV. Réaliser le projet	43
1. Programmer l'activité	43
2. La gestion : un outil de suivi et de prévision	45
3. Faire connaître l'entreprise	46
<hr/>	
Troisième partie. Renseignements pratiques	47
I. Les organismes d'appui aux migrants, en France	49
1. Les membres du Groupe d'appui à la micro-entreprise (GAME)	49
2. Contacts pour la formation professionnelle	62
II. Les programmes d'aide aux migrants	63
1. Le programme Codéveloppement Mali	63
2. Le projet « Initiatives de codéveloppement » au Sénégal	65
3. Le Programme Migrations Initiatives Economiques (PMIE)	66
III. Les contacts en Afrique	69
1. Les partenaires du PMIE (Programme Migrations Initiatives Economiques)	69
2. Les contacts au Mali	72
3. Les contacts en Mauritanie	74
4. Les contacts au Sénégal	75
5. Les contacts au Maroc	77
V. Adresses des services douaniers	79
VI. Protection sociale et droit à la retraite	80
1. La protection sociale	80
2. Les droits à la retraite	82
3. Les organismes compétents en France	83
Adresses des missions et délégations de l'ANAEM, en France et à l'étranger	86
Index des organismes cités	89
Bibliographie	93

Introduction

Des associations et des organismes divers en France et dans les pays d'origine des migrants aident dans leurs démarches les migrants porteurs de projets économiques. Parmi eux, beaucoup s'interrogent sur le type d'activités à créer là-bas pour faire vivre leur famille et pour contribuer au développement de leur région d'origine.

C'est pourquoi le ministère de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement et le ministère des Affaires étrangères ainsi que le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement, soucieux de répondre aux attentes de ces migrants et des associations qui les accompagnent, ont décidé de soutenir la réalisation de ce guide et d'en prévoir une large diffusion. Edité en 1999, il a été réactualisé en 2005.

La démarche proposée pour élaborer ce document par le Programme Solidarité Eau a privilégié un travail collectif entre des personnes ressources impliquées dans l'aide aux migrants porteurs de projets économiques. Elle a ainsi amorcé une concertation entre des structures travaillant à tous les niveaux de la chaîne de la réinsertion, depuis l'accueil et la formation en France jusqu'à l'appui dans le pays d'origine.

Nous tenons à saluer ici la qualité du travail accompli par le comité de rédaction et les nombreux acteurs qui les ont conseillés, et espérons vivement que ce guide, premier produit de leurs fructueux échanges, sera utile aussi bien aux migrants qu'aux diverses structures qui les soutiennent dans leurs initiatives.

Présentation

Ce guide, issu du travail en commun de plusieurs associations, s'adresse à tous les migrants promoteurs de projets économiques dans leur pays, qu'ils disposent de temps pour s'y préparer ou qu'ils rentrent dans l'urgence. Il sera aussi utile à ceux qui soutiennent les initiatives de leur famille restée au pays.

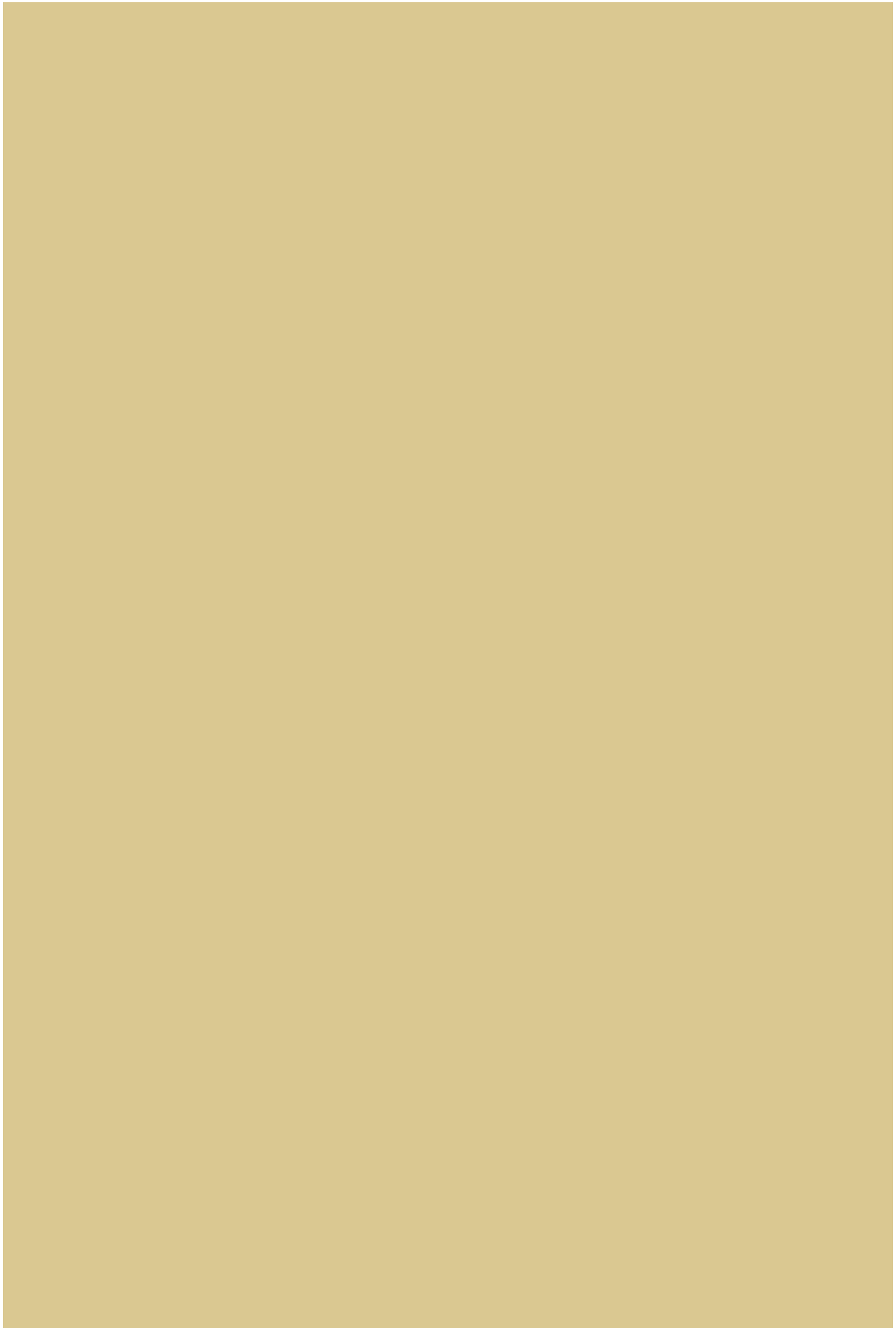
Ce guide est également destiné aux personnes et aux institutions (travailleurs sociaux, associations, services administratifs, missions locales, collectivités locales, ANPE, organismes de formation...) qui se trouvent en contact permanent avec des migrants. Il doit leur permettre de disposer d'informations précises et surtout d'orienter les intéressés vers des organismes d'appui compétents, l'accompagnement étant un élément essentiel pour la réussite des projets de réinsertion économique.

- Une première partie, intitulée « Préparer le projet », aborde les différents points de la réflexion qu'implique tout projet de retour : comment et où s'informer et se former, comment protéger les droits acquis en France, quels sont les principaux écueils à éviter ?
- La deuxième partie décrit comment « Créer une entreprise ». Entre la naissance d'une idée et sa réalisation, le soin mis à préparer et mettre en œuvre un projet, quel qu'il soit, conditionne son succès.
- Les témoignages de migrants qui ont déjà « fait le pas », jalonnent ces deux premières parties. Le récit de leurs expériences, livrées en l'état, vaut bien des discours.
- Des annotations renvoient à la troisième partie : « Renseignements pratiques ». Essentiellement constituée d'adresses, cette partie présente les organismes compétents (associatifs, publics ou privés) utiles à contacter. Elle recense les différents programmes ou dispositions d'aide au retour et rappelle quelques points de la législation française actuelle concernant les droits des migrants.

Première partie

Préparer le retour

1. S'informer
2. La place de la famille
3. Choisir une activité
4. Transférer de l'argent et du matériel



1. S'informer et se former

1. Contacter en France les organismes d'appui aux migrants

En France, des associations d'appui au développement et aux migrants ont acquis des compétences en matière d'accompagnement des migrants porteurs de projets économiques. Ces associations peuvent travailler de façon privilégiée avec certains pays ou certaines régions et sont parfois spécialisées (en agriculture, artisanat, aide à la création d'entreprise, formation, etc). Les migrants qui ont eu recours à ces associations témoignent de l'utilité de leurs services.

L'aide des associations peut concerner :

- les bilans personnels et professionnels ;
- la définition d'un projet d'entreprise ;
- la recherche d'une formation adaptée ;
- les démarches administratives ;
- les contacts professionnels en France ou dans le pays d'origine ;
- les études techniques et de faisabilité d'une entreprise ;
- la recherche de financements.

Pour monter un projet, il est également utile de contacter d'autres structures, publiques ou privées : administrations, collectivités locales et territoriales, entreprises privées, etc.

► Adresses des organismes d'appui en France : page 49.

Utiliser au mieux toutes les possibilités

Quand je suis arrivé en France, j'ai tout de suite travaillé dans le bâtiment à Bordeaux. J'étais venu en France pour gagner un peu d'argent et surtout pour apprendre à faire des pirogues améliorées et monter ensuite un atelier de construction au pays. L'ANPE de Bordeaux m'a donné l'adresse des Ateliers de l'E., en Bretagne, qui fabrique des bateaux en bois et prend des charpentiers-marine en apprentissage. Le responsable de la formation a été très compréhensif ; il m'a soutenu pour que la Fédération maritime de Bretagne paye une grande partie de ma formation. Il m'a aussi aidé à trouver du bon matériel d'occasion. Le conseil régional d'A. m'a également fourni une aide financière pour payer le transport de mes machines outils de

France au Sénégal. Et puis, par chance, la ville de D. en Bretagne est jumelée avec la ville de J. au Sénégal ; grâce aux membres du comité de jumelage, j'ai obtenu un terrain pour construire un hangar sur le port. De retour au Sénégal, je suis entré en contact avec une ONG sénégalaise qui m'a aidé à présenter mon dossier de création d'entreprise auprès du comité de pilotage d'un programme de développement. J'ai obtenu une subvention de 2 300 € qui m'a aidé à démarrer.

S. S., menuisier et charpentier-marine au Sénégal.

2. Profiter des allers et retours aux pays

Les séjours au pays permettent de s'informer sur l'environnement administratif et économique local et d'évaluer les possibilités de débouchés.

Ils sont l'occasion de contacter les organismes d'appui locaux et les entreprises : certaines peuvent être intéressées par les expériences acquises à l'étranger. D'anciens migrants déjà réinstallés apporteront aussi d'utiles informations.

Ces séjours au pays permettent également de discuter de son projet avec l'entourage (voir p. 16 : Le rôle de la famille au pays).

• **ATTENTION !** Avant le départ, dresser une liste des informations à rechercher et des personnes à rencontrer fait gagner du temps et rend le séjour plus efficace. Tout au long de ce guide, le lecteur trouvera des éléments qui l'aideront à établir cette liste. •

► Les contacts en Afrique : page 69

Bien connaître la situation sur place

Cela faisait longtemps que je voulais rentrer, j'ai acheté un terrain et j'envoyais de l'argent à ma famille pour construire une maison, mais ils ont bouffé l'argent. Chaque fois que je venais ici, je passais dans les ateliers de menuiserie métallique pour prendre des renseignements sur les prix, les marchés potentiels, voir les machines qu'on utilisait. Au cours de ma dernière visite, j'ai également rencontré un ami de la haute administration qui m'a aidé à décrocher des marchés publics pour faire des panneaux de signalisation routière, qui étaient jusque là commandés en France. Aujourd'hui, j'ai 22 employés.

*M. D., menuisier métallique à Bamako.
Rentré au Mali après 22 ans passés en France.*

3. Se former

■ a. Une formation adaptée au pays et à l'activité choisie

L'activité que l'on souhaite mener au pays nécessite peut-être une formation complémentaire. Par exemple, si le projet consiste à créer une entreprise artisanale, il faudra maîtriser les techniques du métier ainsi que les outils de gestion et de comptabilité.

• **ATTENTION !** Les formations dispensées en France apportent des connaissances techniques ainsi que des méthodes de travail. Cependant, il est important de rechercher la formation la mieux adaptée à l'activité choisie et aux conditions particulières du pays où elle va s'exercer. •

Plus proches des réalités locales, une formation au pays chez un professionnel (peut-être un ancien migrant réinstallé) complètera de façon efficace les connaissances acquises en France.

Des organismes spécialisés aident à trouver, notamment à partir d'un bilan des compétences¹, la formation la mieux adaptée. Les contacts que ces organismes entretiennent avec les milieux professionnels en France débouchent parfois sur l'opportunité de réaliser un stage en entreprise.

• **ATTENTION !** Quelle que soit la formation suivie, il est important de la mettre rapidement en pratique, afin de ne pas perdre les connaissances acquises. •

► **Contacts pour la formation professionnelle en France : page 62**

Un apprentissage au pays réussi

Quand je suis revenu au pays, je n'avais rien, ni argent, ni formation. Alors je me suis demandé ce que je pourrais faire pour gagner ma vie. Au village, personne ne faisait de meubles en bois. J'ai pensé qu'il y avait un marché pour ça et je suis allé voir un bureau d'études à Kayes pour leur demander leur avis et s'ils pouvaient m'aider à trouver une formation. Grâce à eux, un artisan menuisier de la capitale m'a pris 3 mois en apprentissage ; avec lui j'ai appris à connaître les modèles de meubles qui marchaient bien (armoires, lits, tables...) et aussi à concevoir un modèle de petite charrette. Après ça, je me suis installé et je continue à apprendre tous les jours.

O. T., menuisier dans la région de Kayes au Mali.

¹ Tout salarié ou demandeur d'emploi peut demander à l'ANPE de réaliser un bilan de compétences professionnelles. Il paraît cependant préférable d'établir un bilan « personnel » et professionnel, plus complet, avec des organismes spécialisés dans l'appui aux migrants.

■ **b. Les possibilités de financement d'une formation en France**

Il existe en France plusieurs possibilités de financement de formation, sur fonds publics et privés. Pour en bénéficier, la démarche à suivre dépend de la situation du demandeur (cf. tableau ci-dessous). Le dossier de demande de financement de formation contient généralement un descriptif détaillé du parcours professionnel du demandeur, ainsi qu'une lettre de motivation dans laquelle celui-ci doit convaincre de l'intérêt de son choix.

• **ATTENTION !** Le délai entre le dépôt du dossier et son acceptation est souvent très long : prévoir en moyenne quatre mois. •

► **Contacts pour la formation professionnelle en France : p. 62**

Pour une formation professionnelle en France :

Si le demandeur est

S'adresser

- | | |
|---------------------------------|--|
| • Salarié | au délégué du personnel de l'entreprise, au syndicat professionnel ou au Fongecif |
| • Travailleur intérimaire | au Fonds d'Assurance Formation du Travail Temporaire / FAFTT (voir adresse p. 62) |
| • Chômeur en allocation de base | à l'Agence nationale pour l'emploi |
| • Chômeur longue durée | à l'Agence nationale pour l'emploi |
| • Personne touchant le RMI | à l'Agence nationale pour l'emploi |
| • Travailleur indépendant | à l'Organisme Paritaire Collecteur (OPCA) dont vous dépendez (sinon, en autofinancement) |

2. La place de la famille

1. La famille vivant en France rentre-t-elle au pays ?

Lorsqu'une partie de la famille du migrant vit en France, cette question est fondamentale.

La femme et les enfants veulent-ils rester en France ou rentrer eux-aussi au pays ? Faut-il prévoir leur retour en plusieurs étapes ? Quelle que soit la solution choisie, quels moyens auront-ils pour vivre ? Il est important que la famille puisse débattre de ces questions.

Un retour en deux étapes

Quand mon père est tombé malade, la famille en Casamance m'a demandé de rentrer pour m'occuper du troupeau. Quand tu arrives d'Europe, c'est comme si tu avais tout l'argent du monde. Tout le monde m'a taxé et on m'a beaucoup roulé ici. Mais je me suis accroché. Je suis d'abord venu seul, le temps de prendre en main l'élevage d'embouche bovine. Ma femme et mes enfants, restés en France, ne m'ont rejoint que deux ans après. La vie n'est pas facile, mais c'est chez nous et personne ne regrette d'être venu. Ensemble on se soutient ; ma femme est même devenue bouchère pour nous aider à gagner plus d'argent.

P. B., éleveur de bovins en Casamance au Sénégal. P.B. a vécu à Bordeaux 18 ans.

2. Quel avenir pour les enfants ?

Les enfants de migrants vivant en France sont intégrés au système scolaire français. En cas de retour, quelle sera leur scolarisation au pays, continueront-ils leur cycle français de formation, dans quelle école, quelles seront les conditions d'inscription... ?

La nationalité des enfants et leurs droits sont des questions également essentielles.

3. Le rôle de la famille au pays

La famille au pays perçoit souvent le retour du migrant comme une perte de revenu. D'où l'importance de la convaincre du bien-fondé du projet : le soutien actif de la famille et du réseau de relations est un facteur important de réussite. Certaines personnes de l'entourage peuvent concrètement aider à l'installation.

Par ailleurs, les migrants sont souvent considérés par leur famille, ou leur voisinage, comme des gens qui se sont enrichis lors de leur séjour à l'étranger. On attend d'eux qu'ils redistribuent une partie de leurs « richesses » à leur retour. Confondre l'argent destiné à la famille et celui destiné au projet conduit à l'échec.

Une famille réticente

Quand je suis rentré, ma famille m'a dit : comment va-t-on vivre maintenant que tu ne nous enverras plus d'argent ? Alors on a beaucoup palabré, je leur ai dit que papa et l'oncle étaient vieux, que je m'occuperai des mamans et des enfants. Que j'allais ouvrir une boutique d'aliments pour bétail dans la ville à côté et qu'avec ça je gagnerai un peu d'argent, que mes deux petits frères resteraient en France et qu'ils continueraient à nous aider, qu'on pourrait se débrouiller. Ils n'étaient pas très convaincus, mais ils m'ont laissé faire. Maintenant, avec ma boutique, je gagne bien. Je me suis aussi lancé dans le commerce de bétail : ça, ça gagne encore mieux que ma boutique.

O. T., commerçant d'aliments pour bétail et maquignon dans la région de Kayes au Mali. O.T. a vécu en France 11 années.

4. Réussite économique et reconnaissance sociale

Pendant le séjour à l'étranger, la situation du pays d'origine a sans doute subi de profonds changements : l'environnement urbain comme le milieu rural, la famille, beaucoup de choses ont changé.

J'ai moins d'argent, mais plus de reconnaissance sociale

Je suis parti en France en 1974 à cause de la sécheresse. J'ai travaillé chez Renault et ma famille aimait bien mes allers et retours car je leur faisais beaucoup de cadeaux et les aidait à vivre avec mon salaire. Quand je suis rentré dix ans plus tard, ma famille au village m'a maudit, je me suis senti rejeté par mon milieu. Mais je ne me suis pas découragé. Avec mes petites économies et grâce à ma formation en

maraîchage avec une ONG, j'ai créé un groupement d'intérêt économique de huit personnes. Puis je suis devenu membre de deux associations, l'une villageoise et l'autre intervillageoise et je suis même élu conseiller municipal de ma communauté rurale. J'ai moins d'argent qu'en France, mais j'ai beaucoup plus de reconnaissance sociale et ma famille est aujourd'hui contente de voir que leur fils a réussi au village.

D. N. , maraîcher dans la région de Bakel, au Sénégal.

L'éloignement crée un décalage que connaît tout migrant absent longtemps. La réalité sera parfois plus dure qu'on ne l'avait imaginée. La différence entre le niveau de vie en France et les revenus locaux par exemple, est souvent très difficile à vivre.

De même, la position sociale de l'après-retour n'est pas toujours à la hauteur de celle prévue au départ. Pourtant, comme le montre le témoignage ci-après, la reconnaissance sociale peut, d'une certaine manière, compenser la perte de revenus qu'entraîne dans un premier temps le retour.

3. Choisir une activité

Trouver un emploi salarié, prendre sa retraite, créer une micro-entreprise de production ou de commerce, mener une activité agricole ou plusieurs activités complémentaires en même temps, ou encore participer à un projet collectif avec d'autres migrants... il y a plusieurs façons d'entreprendre au pays.

1. Trouver un emploi salarié

On le sait, dans la plupart des pays d'origine des migrants, le marché de l'emploi, public ou privé, est peu ouvert et les chances d'obtenir un emploi salarié sont infimes. C'est le plus souvent par relation que l'on peut trouver un emploi¹.

En cas d'opportunité, le candidat salarié a intérêt à s'informer sur les législations locales du travail et de protection sociale.

► L'ANAEM (ex. OMI) : pages 51 et 86

2. Prendre sa retraite au pays

Après un long séjour en France, de nombreux migrants choisissent de vivre leur retraite dans leur pays d'origine.

Les migrants qui ont cotisé à une caisse de retraite en France peuvent percevoir leurs droits à partir de 60 ans, même s'ils sont rentrés au pays avant cet âge.

Depuis 1998, les retraités de nationalité étrangère qui perçoivent une pension du régime général d'assurance vieillesse peuvent bénéficier d'une carte de séjour de 10 ans renou-

¹ En France, l'ANAEM (ex. OMI) et l'Agence Nationale pour l'Emploi (ANPE) proposent des offres d'emploi dans les pays d'origine, mais ces offres concernent généralement des emplois spécialisés et hautement qualifiés.

velable. Celle-ci permet des séjours en France allant jusqu'à un an. Cette disposition facilite les allers et retours ainsi que l'organisation de la retraite au pays.

Une retraite bien préparée

Après 25 ans de travail en France, je suis rentré au pays pour prendre ma retraite. Avec mes économies j'ai pu acheter une maison dans le quartier de l'hippodrome à Bamako, il me restait un peu d'argent et j'ai pu bénéficier de l'aide de la France pour acheter un camion benne de transport que j'ai confié à mon fils pour nous aider à faire vivre la famille. Pour ma retraite, je me suis adressé à l'Institut National de Prévoyance Sociale (INPS) ici à Bamako, ils m'ont fait remplir un dossier qu'ils ont adressé en France, après ça j'ai reçu une lettre m'indiquant le montant de ma retraite que je vais toucher chaque mois à l'INPS.

K. M. retraité et transporteur à Bamako au Mali.

• **ATTENTION !** Percevoir les droits à la retraite au pays n'est pas toujours aussi simple que dans le témoignage ci-dessus. Monter un dossier de départ en retraite implique notamment de faire un relevé de carrière pour lequel il est utile d'avoir conservé tous les bulletins de salaire faisant foi de l'activité menée en France. Vérifier qu'il n'y a aucun problème de reconnaissance d'identité par la caisse de retraite. •

Dans certains pays, comme au Mali, des associations aident les retraités à faire valoir leurs droits (cf. l'exemple de l'AMRK, p. 73).

► Protection sociale et droits à la retraite : page 80
Les contacts en Afrique : page 69

3. Participer à un projet collectif

Un certain nombre d'expériences prouvent l'intérêt de participer, avec d'autres migrants, au développement d'un projet collectif pour le village ou le quartier. En France, et dans les pays d'origine des migrants, de nombreuses organisations non gouvernementales et des régions ou villes jumelées soutiennent ce type d'initiatives.

► Les contacts en en Afrique : page 69
Les organismes et les programmes d'appui aux migrants en troisième partie : page 47

S'associer pour améliorer les conditions de vie au village

Après douze ans en France, quand je suis retourné pour la première fois au village, j'ai pu mesurer la dégradation des conditions de vie. Mais en même temps, j'ai eu comme un coup de foudre pour la vie là-bas. De retour en France, j'ai pris contact avec une organisation paysanne et une ONG ; puis j'ai suivi une formation en agriculture et obtenu un brevet professionnel agricole. Avec quelques autres immigrés de ma région partageant les mêmes idées et le soutien des associations de ressortissants de nos villages dans les foyers en France et dans les villages de la région de Tambacounda, nous avons organisé plusieurs programmes de développement villageois et une association intervillageoise dynamique. Appuyé par des ONG, ce projet associatif permet d'améliorer les conditions de vie des villageois et surtout la paix entre les villages.

B. S. animateur villageois dans la région de Tambacounda, au Sénégal

4. Créer une entreprise

La deuxième partie de ce guide est consacrée à ce thème. Se reporter page 25.

4. Les transferts de fonds

La France pratique le libre transfert des capitaux. Deux systèmes de virements internationaux sont donc utilisés : les virements bancaires (par l'intermédiaire d'une banque) ou les transferts informels (par l'intermédiaire d'une personne privée).

1. Les transferts de fonds

■ a. Les virements bancaires

Les différentes catégories de virements internationaux pratiqués par les banques en France sont¹ :

- **le réseau SWIFT** (Société de télécommunications interbancaires au niveau mondial) présente l'avantage de la rapidité, de la confidentialité et de la sécurité mais son coût est élevé ;
- **le réseau Téléx** : la majorité des banques africaines utilisent ce système, les délais sont au minimum de 48 heures ;
- **le réseau TIPA** (Transferts Interbancaires de Paiements Automatisés). Ce réseau, utilisé par la Banque Populaire, est très compétitif ;
- **les mandats postaux internationaux**. Par courrier, par fax ou par voie télégraphique, ce système est très utilisé malgré son coût unitaire élevé et ses délais parfois importants ;
- **la mise à disposition bancaire**. Pratiqué par de nombreux bureaux de la Poste et du Crédit Commercial de France (CCF Change), le système de transfert monétaire international de la Western Union présente l'intérêt de la rapidité (transfert et mise à disposition en 30 mn) et de la simplicité d'utilisation, mais son coût est relativement important. Les bureaux de représentation des banques des pays d'origine des migrants pratiquent aussi la mise à disposition bancaire mais ce système prend 48 heures en moyenne ;

¹ Source : Cimade-Europact-ABPCD, *Épargne des migrants et outils financiers adaptés*, ministère de l'Emploi et de la Solidarité, direction de la Population et des Migrations, 1997.

- **les Titres Interbancaires de Paiement (TIP)**. Cet instrument utilisable dans les bureaux de poste est économique, rapide et simple. Il permet de créditer des comptes à l'étranger pour un faible coût.

Par ailleurs, certaines banques des pays d'origine des migrants ont reçu l'agrément de banque de droit français (par exemple la Banque de l'Habitat du Sénégal, la Banque Chaabi du Maroc...). Celles-ci proposent parfois des produits financiers avantageux, du type Plan Épargne, et des possibilités de transfert de fonds vers un compte bancaire au pays. Il s'agit notamment des comptes bancaires convertibles (banque Chaabi).

■ b. Les transferts informels de fonds

Les migrants transfèrent souvent leur argent au pays en le confiant à une personne qui fait le voyage. Il ne faut pas ignorer que la loi française oblige toute personne transportant une somme supérieure à 7600 €, à la déclarer au service des douanes.

2. Les transferts de matériel

Pour le transfert de matériel, s'informer en priorité auprès de la direction nationale des Douanes (ou autre administration compétente) du pays où est importé le matériel, et des conditions d'exonération des droits de douane, en relation avec le code des investissements du pays et des mesures précises pour les migrants. Ne pas oublier que ces démarches prennent du temps.

■ a. Quelques conseils pour le transfert de matériel

- Vérifier que tous les papiers nécessaires au dédouanement des biens seront prêts au moment du transfert. Les équipements bloqués en douane peuvent coûter très cher en raison des frais de stockage chez un transitaire.
- En matière de droits de douane, vérifier aussi les informations données en France car, dans certains pays, les lois sur les douanes et le code des investissements sont diversement appliqués.
- **ATTENTION !** Avant de transférer du matériel professionnel, vérifier que celui-ci est adapté au pays de destination et qu'il est facile de trouver sur place des pièces détachées ainsi que des réparateurs compétents. •

■ b. Les douanes du côté français

Après quelques années de séjour en France, les travailleurs migrants qui regagnent définitivement leur pays d'origine peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'une exonération de TVA pour tout bien exporté. Avant toute démarche, il s'agit de contacter le service départemental de la douane dont vous dépendez.

■ c. Les douanes du pays d'origine

Pour connaître les réglementations douanières portant sur les objets personnels, les véhicules et le matériel professionnel, s'adresser au consulat du pays d'origine en France ou aux services nationaux compétents.

Si le matériel concerné est éligible au code des investissements du pays, des exonérations de droits de douanes seront possibles. Rappelons cependant que les pratiques douanières sont parfois en décalage avec les textes et que législation, ou pratiques, peuvent évoluer avec le temps.

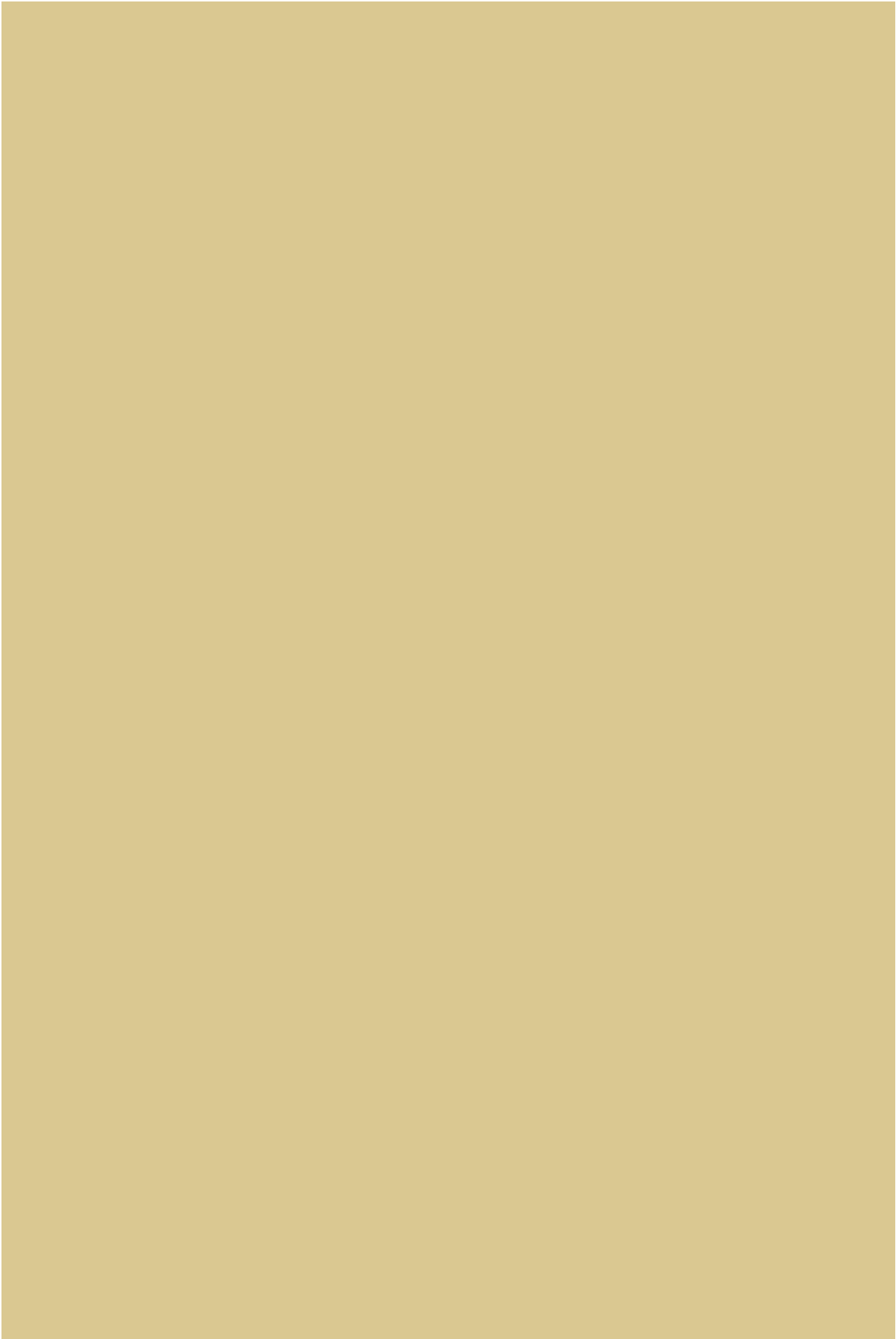
■ d. Les douanes en zone Franc

Le site « Investir en Zone Franc » (www.izf.net) fournit des données douanières pour les pays de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) et la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC).

Deuxième partie

Créer une entreprise

1. La naissance du projet
2. L'étude préalable
3. L'étude financière
4. Réaliser le projet



1. Remarques préalables

Créer une entreprise est passionnant mais difficile. Les promoteurs, même s'ils utilisent au mieux leur énergie et leurs connaissances, ont besoin de conseils et de méthodes pour mener à bien leur projet. Il ne s'agit pas ici d'être complet¹, ni de fournir des recettes toutes faites. Notre but est de proposer une démarche méthodologique et de fournir quelques recommandations, issues de l'expérience de migrants déjà réinstallés.

■ Diriger une entreprise : un métier exigeant

La réussite d'un entrepreneur repose sur sa capacité à évaluer la situation du marché, à s'approvisionner en matières premières, à mobiliser de la main-d'œuvre et à produire. Entreprendre nécessite une réelle autonomie.

La position sociale de l'entrepreneur et ses facultés à communiquer sont également déterminantes pour commercialiser les produits ou les services de l'entreprise et pour rechercher des financements.

■ On ne naît pas entrepreneur, on le devient

Les qualités pour entreprendre ne sont pas données à tout le monde. Il est cependant possible de se former au métier de chef d'entreprise, d'acquérir des compétences et une qualification dans des domaines spécifiques comme la comptabilité et la gestion, la commercialisation, etc.

■ Démarrer petit, l'activité évoluera

Afin de maîtriser la croissance de l'entreprise, mieux vaut ne pas voir trop grand au début. Commencer par un projet raisonnable, prendre le temps de se forger une expérience est le meilleur moyen d'assurer des bases solides à l'entreprise et de ne pas mettre en danger son capital initial.

¹ Des ouvrages spécialisés traitent en détails de la création d'entreprise (cf. Bibliographie en fin d'ouvrage)

Avant de se lancer, bien mûrir la question

Quand on décide de repartir au pays, et qu'on veut se lancer dans une entreprise, il est très important de mûrir la question, de se former solidement, de se préparer moralement et techniquement. Au début, mon atelier de menuiserie marchait bien, j'étais plein d'illusions et de projets, je pensais que j'allais changer les choses. Mais je ne connaissais pas bien le terrain. J'ai eu beaucoup de clients, souvent des parents proches, qui ne m'ont pas payé. Et puis, il faut avoir les moyens de sa politique. Moi par exemple, je n'avais pas pensé à l'amortissement des machines, cette ignorance m'a coûté cher. Quand le groupe électrogène est tombé en panne, j'ai pensé tout abandonner, retourner en France.

*S. D., menuisier métallique et bois,
après 11 ans passés en France*

■ **Entreprendre : les 7 règles d'or du CIDS²**

1. Pouvoir être seul et persévérer.
2. Etre innovateur.
3. Savoir tout faire.
4. Etre avare.
5. Avoir des amis.
6. Savoir compter comme un paysan.
7. Ne pas chercher la lune.

² CIDS (Collectif des Ingénieurs pour le Développement du Sahel) : organisme d'appui aux migrants porteurs de projets économiques dans la région de Kayes au Mali (adresse page 71).

1. La naissance du projet

1. Etre prêt à entreprendre

Quels que soient ses objectifs, la réussite d'une petite entreprise dépend d'abord des sacrifices que son promoteur est prêt à consentir et de sa capacité à s'y investir.

■ a. Quelles questions se poser ?

- Pourquoi créer cette entreprise ?
- Quelles expériences professionnelles utiliser (quelle était l'activité professionnelle avant de venir en France, quels emplois ont été occupés en France) ?
- Quel type d'activité mener (artisanale, agricole, commerciale...) ?
- Quelles sont les qualités et les compétences indispensables pour réussir dans ce domaine ?
- Quel niveau de formation générale et professionnelle nécessite ce type d'entreprise ?
- A quel type de travail ma personnalité est-elle adaptée ?
- Où s'installer (au village, ailleurs à la campagne, en ville...) ?
- Sur qui et sur quoi compter pour monter ce projet ?

Un bilan personnel et professionnel aidera à mieux cerner les connaissances acquises et ce qu'il reste à apprendre pour réaliser le projet (formation en gestion, par exemple). Toute expérience antérieure doit être mise à profit.

► Voir Première partie, Se former, page 13

2. Trouver une idée

En matière de création d'entreprise, il n'existe pas de bonne ou de mauvaise idée en soi. L'important est d'avoir les motivations et les compétences pour mettre cette idée en œuvre et que celle-ci corresponde à des besoins réels.

Un extrait du journal burkinabé *Entreprendre* fournit un bon exemple d'analyse, sur le tas, des besoins d'un quartier.

Soyez à l'écoute !

Tous les jours, vous êtes en contact avec beaucoup de personnes, que ce soit à la maison, chez des amis, ou même en ville. Tous les jours vous participez à des discussions et vous entendez les conversations des uns et des autres, sachez écouter et observer. Vous avez pu identifier des besoins à partir de commentaires. Par exemple, vous avez entendu : "J'ai des problèmes pour déjeuner le matin, car il n'y a aucune boulangerie à moins de 2 km de chez moi...", ou : "Hier, j'ai fait tout le quartier sans avoir de quoi manger : il n'y a aucun bon restaurant dans mon quartier..." Toutes ces plaintes peuvent être une façon très simple de découvrir une idée d'entreprise. Écouter attentivement votre entourage, c'est une source d'idées nouvelles.

*Extrait du journal burkinabé *Entreprendre*, janvier 1997.*

Ainsi, dans le cas où le projet consiste à ouvrir un restaurant, il faudra s'assurer qu'une clientèle existe vraiment. Il faudra savoir si d'autres restaurants ont déjà ouvert dans les environs et, dans cette hypothèse, pourquoi ils ont fermé ; il faudra connaître les restaurants des quartiers proches, leur clientèle, etc.

Les allers et retours au pays doivent être mis à profit pour observer le type d'activité intéressante à développer dans un quartier, ou dans un village, et pour vérifier que le projet est viable.

3. Prendre conseils

En France, comme dans certains pays, des structures associatives ou publiques peuvent accompagner la démarche de création d'entreprise en aidant à :

■ a. Formuler l'idée du projet

C'est-à-dire se poser les bonnes questions, exposer clairement l'idée du projet, argumenter ses choix et prévoir les différentes étapes de sa mise en œuvre. Des conseils et des contacts fort utiles pour le montage du projet pourront aussi être mis à profit.

■ **b. Réaliser une étude sur le terrain**

L'étude préalable, sur le terrain (cf. page 32), a pour but de confirmer ou de modifier les choix envisagés. Il s'agit d'une véritable enquête pour compléter les prévisions techniques, économiques et humaines du projet. Ce travail nécessite rigueur et méthode.

Compte tenu de leur situation en France, certains migrants n'ont que peu de temps pour analyser la faisabilité de leur projet. Même succincte, l'étude sur le terrain reste indispensable.

■ **c. S'orienter pour le financement**

Un certain nombre d'associations ont l'expérience de l'aide aux migrants qui montent une entreprise. Leur connaissance de projets semblables (même secteur d'activité, ou même région) permettra d'évaluer grossièrement le coût du projet.

Ces associations connaissent également les possibilités de financement (subventions ou crédits), et la marche à suivre pour y accéder.

■ **d. Monter le projet**

Sur place, pour monter le projet, certaines structures spécialisées (administrations, professionnels, bureaux d'études, associations...) aideront plus spécifiquement à :

- mener l'étude préalable ou l'étude de marché ;
- s'informer sur l'environnement juridique et fiscal ;
- rencontrer d'autres entrepreneurs ;
- rechercher des partenaires financiers.

L'entrepreneur devra choisir l'organisme d'appui en fonction de son domaine de compétences et de ses contacts dans le pays.

• **ATTENTION !** Les structures d'appui peuvent aider, mais l'entrepreneur est seul responsable de son projet. •

► Les contacts en Afrique : page 69

2. L'étude préalable

La réflexion menée en France ne suffit pas pour mettre au point un projet. Le principal travail consiste à étudier sur place la réalité.

1. Les objectifs de l'étude sur le terrain

L'étude à mener sur le terrain est une véritable enquête qui vise à réunir et vérifier toutes les informations nécessaires au fonctionnement de la future entreprise : sa localisation, son mode d'organisation et de financement, sa place sur le marché (évolution des prix de produits similaires, offre et demande de ces produits sur le marché), les possibilités et le prix de location d'un atelier, les coûts du transport de marchandises...

Cette étude est le meilleur moyen, pour l'entrepreneur, de maîtriser tous les aspects de son projet. Les informations obtenues le confirmeront dans ses choix, ou l'obligeront à réorienter son projet.

Savoir changer de projet

Quand j'ai appris qu'un programme pouvait m'aider à créer une entreprise, j'ai tout de suite pensé à acheter un moulin à mil pour travailler et gagner ma vie au village. Un bureau d'études de Kayes m'a accompagné pour voir, sur le terrain, si mon idée était bonne. En fait, après avoir fait le tour des concessions, nous nous sommes aperçus qu'il y avait déjà une dizaine de moulins à mil dans les familles. Mon projet était par terre, il n'y avait pas assez de clients pour la farine de mil ; par contre il n'y avait pas beaucoup de légumes et de fruits dans le village. Après cette visite, on a fait un autre projet de périmètre irrigué à quelques kilomètres du village. Aujourd'hui ça marche très bien pour moi.

S. T. Maraicher dans la région de Kayes au Mali

Mais ce travail nécessite du temps, des compétences et une bonne connaissance de l'environnement. Il est parfois utile de recourir à un bureau d'études, un consultant local ou une association expérimentée dans le domaine choisi.

• **ATTENTION !** Choisir l'intervenant avec soin. Pour éviter des déboires, se renseigner au préalable sur le coût de plusieurs prestataires, sur leurs compétences et surtout sur leurs références. Attention aux études clés en main, réalisées sur papier dans l'espace confiné d'un bureau. Les organismes d'appui en France pourront aiguiller sur des opérateurs de terrain fiables. •

► Les contacts en Afrique : page 69

Lors de l'étude préalable, il est également profitable de prendre contact avec des entrepreneurs installés depuis plusieurs années et d'observer le fonctionnement d'entreprises semblables à celle que l'on veut créer. Si certains entrepreneurs risquent de considérer le projet comme concurrent à leur activité, d'autres seront disposés à partager leur expérience.

2. La localisation de l'entreprise

Le choix de son emplacement compte beaucoup pour la réussite d'une entreprise. La position d'un magasin, dans une rue commerçante ou celle d'un atelier dans une zone où sont regroupés de nombreux artisans, favorise le contact avec la clientèle...

Là-bas personne venait, ici j'ai beaucoup de clients

Je suis rentré au pays, avec un peu d'argent et un peu de terres. Je voulais créer un petit restaurant. Mais à cause de la vente d'alcool, j'ai eu beaucoup de mal à trouver un local. J'en ai trouvé un à la périphérie de la ville. Là-bas, personne ou presque ne venait. J'étais prêt à fermer boutique. Alors je suis venu en centre ville. ça n'a pas été facile : j'ai vendu mes terres pour payer. Ici ça va mieux, j'ai beaucoup plus de clients.

S. M., restaurateur à Bamako au Mali.

Il importe d'étudier soigneusement :

- le pays où l'on souhaite s'installer : sa situation géographique, politique, économique et sociale ;
- la région : le nombre d'habitants, le climat, les principales productions, la localisation des marchés, les voies de communication... ;
- la localité : les habitudes des habitants, les jours de marché... ;
- l'emplacement le mieux adapté : sa situation dans le village, le coût de la location, les équipements collectifs...

3. Les débouchés : l'étude de marché

Il est aussi important de bien connaître l'environnement commercial de l'entreprise : la clientèle, les produits concurrents, les prix et leur évolution, les quantités produites au niveau local et régional...

L'étude de marché a pour but d'analyser avec précision le secteur d'activité choisi et de positionner l'entreprise dans son environnement.

Ce qu'on appelle le « marché » est constitué par les fournisseurs de matières premières, les acheteurs, et les entreprises concurrentes qui proposent le même service ou le même produit.

Exemple d'étude de marché pour un produit agroalimentaire

- Quelles sont les qualités que le produit fabriqué doit avoir pour être vendable sur le marché ?
- Qui sont les consommateurs de ce produit ?
- Existe-t-il des saisons pour ce produit, lesquelles ?
- Quel prix le consommateur paie-t-il pour les qualités de ce produit ?
- Quelles quantités les consommateurs achètent-ils ?
- Sous quelle forme souhaite-t-il consommer le produit, comment et quand le consomme-t-il ?
- Quel fabricant fournit déjà le produit aux consommateurs ?
- Les consommateurs sont-ils satisfaits de ce produit ? Si non, que doit apporter le produit nouveau. Si oui, quels arguments les feront -ils changer de produit ou de vendeur ?
- Y a-t-il surproduction pour ce produit, ou y a-t-il une demande non satisfaite ?
- Combien de personnes sont susceptibles d'acheter ce produit ?
- Où sont vendus les produits concurrents, selon quels circuits de commercialisation ?
- Dans quels emballages sont-ils conditionnés et comment sont-ils présentés sur les lieux de vente ?
- A quel prix sont-ils vendus, quelle est la marge bénéficiaire des commerçants ?
- Comment et par qui les commerçants sont-ils approvisionnés ?

Extrait du Bulletin du réseau TPA, décembre 1996

- **ATTENTION !** Il n'est pas toujours avisé de vouloir vendre un produit absent du marché : cette absence peut être justifiée par des raisons d'ordre agroclimatique (le produit s'abîme trop vite), économique (coûts de production supérieurs au prix de vente possible) ou culturel. A l'inverse, un produit déjà présent sur les marchés locaux ne se vendra pas forcément bien. •

Bien connaître la demande

“ Au Tchad, une fédération d’artisans en relation avec un organisme d’appui s’est lancé dans la production de charrettes asines modernes et de qualité qui n’existaient pas sur le marché local. Les charrettes auparavant disponibles n’étaient pas fiables et coûtaient très cher à l’entretien. Malgré leur qualité, les charrettes modernes se sont très mal vendues car leur prix était beaucoup trop élevé pour les paysans qui ont continué à acheter les charrettes plus traditionnelles. ”

D. A., coopérant au Tchad.

4. Des choix techniques adaptés

La réflexion doit également porter sur les choix techniques adaptés à l’objet de l’entreprise, à sa localisation et à ses moyens financiers.

Pour une activité de maraîchage par exemple, quelles seront les plantes cultivées et leurs caractéristiques (besoin en eau, rendements moyens...), les travaux et cycles de cultures (labour, semis...), les parcelles à cultiver, les outils et les techniques adéquats (système d’irrigation, charrue, bêche...).

Pour une activité artisanale, quel sera le produit fini, quels seront les matières premières, les machines et les outils, les différentes étapes de la fabrication.

Pour une activité de commerce ou de services, quels seront les produits ou les services vendus, l’emplacement du magasin, les fournisseurs, les clients, les moyens de transport...

Un choix technologique inadapté

Pour irriguer le périmètre maraîcher que j’avais confié à ma famille restée au village, j’ai acheté une motopompe solaire. C’était un peu cher à l’achat mais je pensais qu’après, je n’aurais pas de carburant à payer. En fait, la pompe n’était pas vraiment adaptée à la surface à irriguer, le débit d’eau pour arroser la parcelle était trop petit et surtout je n’avais pas prévu d’avoir à renouveler l’onduleur électrique au bout de trois ans. Cette pièce coûtait près de 762 € ; c’était trop cher, les ventes de fruits et légumes ne permettaient pas à la famille de payer cela. Aujourd’hui, la pompe ne marche plus, le périmètre ne rapporte pas grand chose, et c’est dur car il faut maintenant arroser à la main.

K. M. Migrant installé en France, originaire de la région de Kayes au Mali.

■ L'achat du matériel

Il est préférable de s'orienter vers des techniques simples, conformes aux capacités de l'entreprise. Les outils et les machines doivent être faciles à entretenir, robustes et réparables sur place.

L'achat de matériel en France n'est pas toujours la meilleure solution. Il est souvent préférable d'acheter du matériel moins perfectionné, mais qui ne restera pas en panne pendant des mois à cause de pièces détachées introuvables ou parce qu'il n'existe pas de réparateurs compétents pour ce type de machine dans la région.

• **ATTENTION !** La panne prolongée d'une machine peut mettre en danger la vie de l'entreprise. •

Le choix du matériel doit tenir compte de son prix, de son état (neuf ou d'occasion), de sa durée de vie espérée, de ses performances, du « service après-vente » (SAV) et de son coût de fonctionnement. Un faible prix d'achat peut masquer des défauts qui entraîneront de lourdes dépenses ultérieures. De même, un équipement surdimensionné par rapport aux besoins risque d'entraîner une dépense trop élevée pour les capacités de l'entreprise.

5. Quel statut juridique pour l'entreprise ?

Une entreprise est soumise à des règles juridiques et administratives, à un statut. La législation diffère en fonction du pays, de la taille de l'entreprise, du secteur d'activité, etc.

• **ATTENTION !** Les démarches juridiques et administratives prennent souvent du temps ; en tenir compte lors de la mise en œuvre du projet.

Différents types de statuts d'entreprises existent : les sociétés civiles professionnelles, les entreprises individuelles, les sociétés à responsabilité limitée, les groupements d'intérêts économiques...

Chaque statut a ses avantages et ses inconvénients. Se renseigner auprès de la chambre de commerce et d'industrie ou à la direction nationale du secteur d'activité dont dépend l'entreprise (artisanat, agriculture, industrie), mais aussi auprès des entrepreneurs déjà installés ou des associations corporatistes du secteur choisi (par exemple, l'association des commerçants de la commune).

Dans le cas d'une structure collective avec associés (association, groupement d'intérêt économique, etc.), un règlement intérieur est obligatoire. Celui-ci précise les tâches, les droits et les responsabilités de chaque membre.

Dans certains pays, comme le Mali ou le Sénégal, un guichet unique permet de s'informer et de réaliser l'ensemble des démarches administratives nécessaires à la création d'une entreprise.

• **ATTENTION !** S'il s'agit de créer une entreprise dans une activité fortement réglementée, comme les professions médicales (médecin, infirmier, aide-soignant), il est essentiel de connaître les autorisations administratives et les diplômes professionnels nécessaires à l'exercice de chaque spécialité. •

► Les contacts en Afrique : page 69

3. L'étude financière

Créer une entreprise coûte de l'argent. Il importe donc, avant de s'engager, de répondre précisément à ces trois questions essentielles :

- quel apport (en argent et en matériel) est nécessaire pour démarrer et faire vivre l'entreprise ?
- quels seront les besoins en trésorerie ?
- l'activité sera-t-elle rentable, pourra-t-elle faire vivre la famille ?

1. L'évaluation des besoins financiers

Pour évaluer les besoins financiers d'une entreprise, il faut distinguer deux domaines totalement différents : le coût des investissements d'une part, et le coût de fonctionnement d'autre part.

■ a. Le coût des investissements

Au démarrage de l'entreprise, il est généralement nécessaire d'acheter un terrain, un local, des machines (par exemple : une motopompe, un puits, un bâtiment, un poste de soudure électrique, un véhicule...) ou de procéder à des aménagements. Ces dépenses constituent les investissements.

- **ATTENTION !** La plupart de ces équipements ont une durée de vie limitée. Il faut prévoir leur renouvellement dès le démarrage des activités, et mettre régulièrement de l'argent de côté pour faire face à leur renouvellement. •

■ b. Les coûts de fonctionnement et le fonds de roulement

1. Les coûts de fonctionnement

Acheter une machine, ou un véhicule, ne suffit pas ; il faut aussi les faire fonctionner. Pour une voiture par exemple, il faudra payer l'essence, l'assurance, les frais d'entretien.

D'une manière générale, les coûts de fonctionnement comprennent toutes les dépenses nécessaires au démarrage et à la conduite de l'activité. L'achat des matières premières et leur stockage, les loyers, les charges et les impôts, les salaires et l'alimentation des ouvriers ou des apprentis font ainsi partie des coûts de fonctionnement.

2. Le fonds de roulement

Dès le départ, et une fois les investissements réalisés, il faut en permanence faire face aux dépenses : c'est le rôle du fonds de roulement. Ce fonds, constitué dès le démarrage de l'activité, finance le fonctionnement de l'entreprise en attendant les premiers revenus. Par la suite, les ressources propres de l'entreprise, c'est-à-dire les recettes, viendront alimenter ce fonds.

Dans le cas d'une activité agricole par exemple, plusieurs mois s'écoulent entre l'achat des semences et des engrais (dépenses), et la vente de la récolte (recettes).

En cas de besoin, le fonds de roulement peut être alimenté par des crédits négociés avec les fournisseurs, ou par le paiement partiel et anticipé du client.

Un exemple à ne pas suivre

On a acheté un terrain. On a construit un magasin grâce à l'argent des cotisations des migrants en France. Ça nous a coûté 27 440 €. Tout l'argent a été dépensé dans les murs. Il ne restait plus un sou pour l'ouverture du magasin. On a eu une subvention mais elle a juste permis de terminer les travaux de construction. Le magasin a fonctionné quelques temps grâce à l'argent des migrants et d'une subvention de l'État français, mais ça n'a pas suffi, il a fallu fermer la boutique. On avait beaucoup de clients mais très peu de marchandises en stock car on n'avait plus d'argent pour le fonds de roulement.

M. S., région de Tambacounda

2. Les sources de financement

Pour mettre en œuvre un projet d'entreprise, deux types de financement existent : les fonds propres et les financements extérieurs (crédits et subventions).

■ a. Les fonds propres

On attend de celui qui a un projet d'entreprise qu'il soit le premier à y croire et à y investir. D'où l'importance des fonds propres, c'est-à-dire la part d'argent personnel ou familial que l'entrepreneur apporte à l'entreprise. Une partie de l'apport personnel peut également

provenir d'emprunts auprès de relations (ou d'associés) avec qui l'entrepreneur, dans ce cas, fonde une société.

• **ATTENTION !** « L'argent appelle l'argent » : plus l'apport personnel est important, plus il est facile de négocier une subvention ou un crédit auprès d'une institution publique ou d'une banque. •

■ b. Les financements extérieurs

Les crédits

L'obtention d'un crédit auprès d'une banque pour démarrer ou développer une petite entreprise est difficile. Il n'est en effet pas évident pour une banque d'apprécier le risque que représente le financement d'une nouvelle structure qui n'a pas encore fait ses preuves. Le banquier limite généralement son engagement à la hauteur de la mise de fonds du créateur. Il considère que les fonds propres doivent égaler au moins l'emprunt sollicité. Ainsi, il est souvent préférable de commencer l'activité, et de négocier un prêt sur la base des premiers résultats.

De plus, la décision du banquier repose souvent sur sa relation à l'entrepreneur et sur le dossier de création de l'entreprise, qui permet de juger de sa future rentabilité. L'entrepreneur doit bien connaître son dossier et savoir argumenter sa demande de façon claire et précise (cf. p. suivante : Le dossier de projet d'entreprise).

Les subventions

Certains programmes d'aide à la réinsertion et à la création d'entreprises accordent des subventions. L'ANAEM finance des micro-projets économiques dans le cadre du programme Codéveloppement Mali et du projet « Initiatives de codéveloppement » au Sénégal, destinés aux migrants.

• **ATTENTION !** Pour obtenir un crédit (ou une subvention) auprès d'une banque ou d'une administration, il faut généralement justifier de fonds propres (voir page précédente) et rédiger un dossier clair et détaillé décrivant le projet et son mode de financement. •

► Le programme Codéveloppement Mali : page 63
Le projet « Initiatives de codéveloppement » au Sénégal : page 65
L'ANAEM : page 51

3. La prévision de la rentabilité

Evaluer la rentabilité économique consiste à prévoir sur une période donnée (généralement trois ans) la totalité des dépenses (charges) et des recettes (produits).

Dans cet exercice, qui aboutit au *compte de résultat prévisionnel*, il faut prendre en compte :

- toutes les dépenses (*les charges*), en dehors des investissements, nécessaires au fonctionnement de l'entreprise (coûts salariaux, de transport, d'électricité, dotation en amortissements, remboursement des crédits, etc.) ;
- et toutes les recettes (*le produit*), c'est-à-dire toutes les ventes de marchandises ou de services que devrait réaliser l'entreprise.

Une entreprise est viable lorsque les recettes sont supérieures aux dépenses, qu'elles parviennent à rembourser les crédits éventuels et à renouveler le fonds de roulement et les équipements, qu'elles dégagent un bénéfice.

Dans le cas d'une rentabilité nulle ou d'une opération trop risquée, il sera nécessaire d'adapter le projet, voire de l'abandonner.

4. Le dossier de projet d'entreprise

■ a. Le dossier de projet : outil de réflexion

Pour décrire précisément un projet d'entreprise, il est important de consigner et d'organiser toutes les données de l'étude préalable dans un dossier.

Ce document reste provisoire tant que l'étude n'est pas terminée. C'est un outil de travail qui aide à formuler ses idées et à bien cerner les éléments constitutifs du projet. Il évolue en fonction de l'avancement des recherches et de la réflexion.

Le dossier de projet d'entreprise est :

- une mémoire des informations recueillies ;
- un guide pour organiser le travail ;
- un outil pour communiquer avec les organismes d'appui ;
- un document préparatoire aux demandes de financement.

■ **b. Le dossier de projet : outil pour la demande de financement**

Le dossier de projet, une fois la phase de réflexion terminée, servira à établir les demandes de prêts (ou de subventions) auprès des organismes financiers.

Si l'aspect des formulaires à remplir diffère selon les organismes, un certain nombre d'informations clefs devront invariablement figurer :

La présentation du promoteur

Le curriculum vitae (CV) du promoteur accompagne généralement le document. Une lettre détaillant les objectifs, les motivations, la connaissance du secteur d'activité et la réflexion qui a conduit le demandeur à l'idée du projet présenté peut être imposée.

La présentation du projet d'entreprise

Dans ce document devront figurer :

- les objectifs et l'activité de l'entreprise ;
- sa localisation ;
- les éléments juridiques et administratifs constitutifs de l'entreprise : son statut juridique, son organisation interne (qui fait quoi) le régime fiscal, le type de charges sociales.

L'étude de marché

Quels seront les produits fabriqués ou vendus, leur marché (analyse de l'offre et de la demande).

Les aspects techniques

Estimation de la production, besoins en matières premières, choix des équipements. Mode d'organisation.

Le plan de financement

Évaluation des besoins en financements, apports personnels, subventions et emprunts demandés.

Le compte d'exploitation prévisionnel

Prévision du compte de résultat et du plan d'investissement.

4. Réaliser le projet

1. Programmer l'activité

Lorsque le projet s'avère viable et que l'entrepreneur a réuni les premiers fonds, la mise en œuvre des activités peut commencer. L'entrepreneur met alors au point un calendrier du déroulement des activités (voir page suivante le calendrier de démarrage d'une exploitation agricole polyvalente dans la vallée du fleuve Sénégal).

Tenir compte, pour démarrer l'activité, du délai nécessaire aux démarches administratives, à la constitution de l'ensemble des fonds propres, à l'obtention des financements extérieurs (crédits ou subventions), au dédouanement des biens d'équipements, etc. Ces délais sont parfois très longs.

• **ATTENTION !** Entre le démarrage d'une activité et les premières rentrées d'argent (notamment dans le domaine agricole, tributaire des saisons), il peut s'écouler un temps important pendant lequel il faudra subvenir aux besoins de la famille, sans toucher aux fonds propres réservés à l'entreprise. •

Soulignons également qu'il est dangereux d'investir tout son argent et de démarrer trop rapidement une activité sans avoir correctement cerné les réalités économiques dans lesquelles doit s'insérer l'entreprise.

Crédits ou subventions n'arrivent pas toujours à temps

Je suis rentré. On m'avait promis un financement dans les quelques mois à venir. Je n'ai toujours rien reçu. Je ne tiens plus, je n'ai plus d'argent et je songe à revendre le matériel que j'ai acheté pour pouvoir faire face à mes dépenses et à celles de ma famille.

D. S. artisan à Dakar, Sénégal

Calendrier de démarrage d'une exploitation agricole polyvalente dans la vallée du fleuve Sénégal (région de Bakel)													
Travaux	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	
Phase de démarrage		•	•	•	•	•	•						
Nettoyage et aménagement de la parcelle nouvellement acquise		•	•	•	•	•	•						
Dessouchage (après autorisation du service des Eaux et Forêts)		•	•	•	•	•	•						
Aménagement (après études topographiques)		•	•	•	•	•	•						
Achat et mise en place d'une motopompe		•	•	•	•	•	•						
Clôture d'un petit périmètre pour lancer une première expérience de maraichage		•	•	•	•	•	•						
Mise en place des premières cultures de contre-saison (culture de maïs et de niébé)		•	•	•	•	•	•						
Première culture pendant l'hivernage								•	•	•	•	•	
Culture d'hivernage : mil, maïs et riz								•	•	•	•	•	
Préparation du terrain et de la trouaison pour la plantation de fruitiers sur la nouvelle parcelle								•	•	•	•	•	
Aménagement des plantations de fruitiers pendant la saison froide	•	•	•	•	•								
Plantation d'arbres fruitiers : manguiers, citronniers, orangers, papayers	•	•	•	•	•								
Plantation de la bananeraie	•	•	•	•	•								
Mise en place du jardin maraîcher entre les plantations de fruitiers	•	•	•	•	•								
Culture de contre-saison : maïs et niébé	•	•	•	•	•								

2. La gestion : un outil de suivi et de prévision

De nombreux entrepreneurs considèrent, à tort, que la gestion et la comptabilité sont trop compliquées, qu'il s'agit de paperasserie. Pourtant à tout moment, l'entrepreneur doit savoir où en est son entreprise : est-ce qu'elle gagne de l'argent, est-ce qu'elle en perd ? Il doit anticiper, prévoir les évolutions possibles : gérer une entreprise est en effet complexe.

Mais il est possible, dans un premier temps, de recourir à une boutique de gestion ou à un bureau d'études local qui aideront à s'initier aux principes de gestion et de comptabilité. Le recours à un organisme d'appui (ONG par exemple) est également recommandé.

■ a. Le suivi des recettes et des dépenses

Les règles comptables de base sont simples : les appliquer est une véritable nécessité pour la survie et le développement de l'entreprise. Par exemple, il est indispensable de connaître exactement l'argent qui entre et qui sort de la caisse. Pour cela, il faut remplir quotidiennement le « journal de caisse », justifier chaque opération par un reçu ou une facture, classer soigneusement toute pièce comptable, tenir ses comptes en ordre.

Un suivi rigoureux permettra en outre de mieux dialoguer avec les organismes de financement ou de contrôle (l'administration, les banques, etc.).

■ b. La maintenance et le renouvellement des équipements

Les équipements (les machines, les véhicules...) font partie du capital, de la richesse de l'entreprise. Ils nécessitent un entretien régulier, des réparations et leur remplacement est à prévoir au bout d'un certain temps. La provision pour l'entretien et le renouvellement des équipements est une réalité comptable incontournable.

Par exemple, M. C. achète une motopompe de 152 500 €. Sa durée de vie prévisible est de 5 ans. Pour renouveler cet équipement indispensable, il faut mettre de côté chaque année, c'est-à-dire « provisionner », un cinquième de la valeur de la motopompe, soit 152 500 € divisés par 5 = 30 500 €. Ce calcul, qui doit être établi pour chaque bien matériel appartenant à l'entreprise, aboutit à ce qu'on appelle « la dotation en amortissement » ou « provision pour renouvellement ».

3. Faire connaître l'entreprise

Il est faux de penser que le bouche à oreille suffit à faire connaître une entreprise. Sur la base de ce principe, de nombreux entrepreneurs croient que s'ils font du bon travail, les clients viendront. Malheureusement la réalité du marché est tout autre. Pour vendre, il faut connaître son marché, convaincre la clientèle.

Connaître son marché, c'est connaître les prix des produits concurrents, les circuits d'approvisionnement et de distribution, les différents types de clientèles intéressées par les produits ou les services de son entreprise, etc. Tous ces éléments, recueillis lors de l'étude de marché (cf. Les débouchés, l'étude de marché : page 34) sont déterminants pour le succès de l'entreprise.

Faire connaître son entreprise n'est pas si facile

Je suis rentré au Sénégal et j'ai créé la société R. (bureau d'études et d'informations). Au cours de précédents voyages, je m'étais aperçu que mes qualités professionnelles en gestion et en expertise pouvaient servir ici. Mais le problème quand on démarre une entreprise, c'est d'être crédible, tout fonctionne par relations. L'image de l'entreprise se gagne difficilement et se perd en un clin d'œil. J'avais de très bonnes idées, mais quand je téléphonais pour répondre à des marchés, on ne connaissait pas du tout l'entreprise. J'étais frustré.

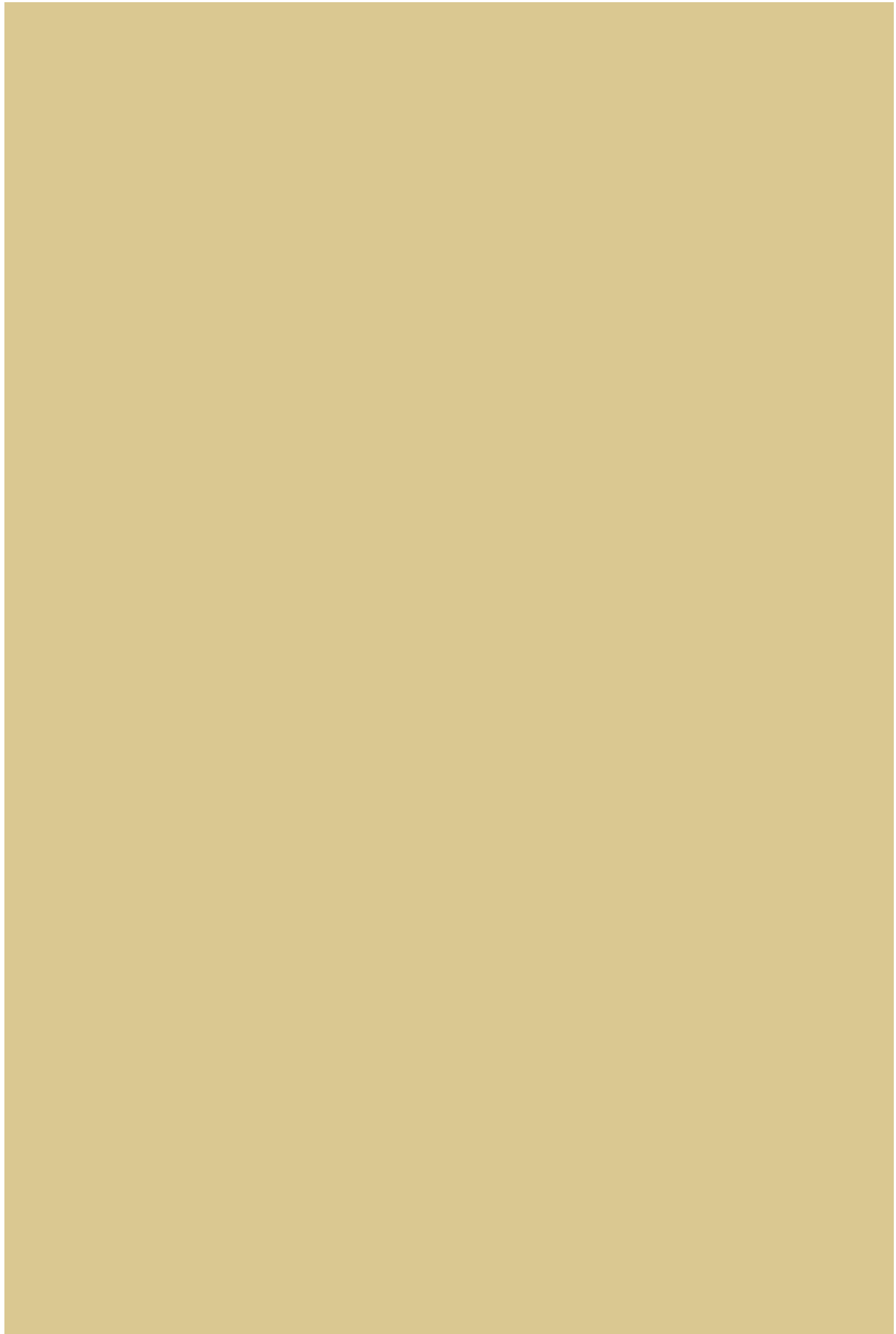
Alors je me suis dit, il faut faire du bruit. J'ai créé un journal d'annonces gratuit pour faire connaître mon entreprise. Aujourd'hui, tout le monde à Dakar nous connaît et on commence à vraiment gagner de l'argent avec le journal et les études que l'on nous confie.

*H. N., 34 ans, 10 ans en France,
bureau d'études à Dakar au Sénégal.*

Troisième partie

Renseignements pratiques

1. Les organismes d'appui aux migrants
2. Les programmes d'aide aux migrants
3. Les contacts en Afrique
4. Adresses des services douaniers
5. Protection sociale et droit à la retraite
6. Les aides au retour de l'Etat français



1. Les organismes d'appui en France

1. Les membres du Groupe d'appui à la micro-entreprise (GAME)

► Pour en savoir plus sur le GAME, lire page 67

ACF. Appui Conseil Formation

Association loi 1901, ACF a été fondée en 2001 pour fédérer des compétences en informatique et en économie afin de les mettre au service de l'insertion par l'économique. Selon le projet, une action de formation, de conseil, d'aide au montage de projet ou d'accompagnement peut être menée par « Appui Conseil et Formation (ACF) » ou un de ses partenaires. Les activités principales de la structure sont : l'information, la réalisation de formations personnalisées, l'appui technique et méthodologique, le suivi de projet sur le terrain.

Reconnu «centre de formation» en juin 2004, ACF contribue à améliorer les possibilités d'être employées des personnes en situation d'exclusion sociale et favorise la création d'activités économiques.

- **Appui à la création d'entreprises en France et en Afrique** : appui technique à la maturation, et au montage du projet, accompagnement lors de la réalisation du projet.
- **Appui aux porteurs de projets socio-économiques de développement local**.
- **Formation** : ACF réalise des formations sur mesure en informatique, gestion de projet, gestion et comptabilité d'entreprise, management, évaluation, qualité.
- **Autres services** : création de sites web/intranet et conception des supports de communication, études socio-économiques, évaluation des projets ou des institutions.

ACF. Appui Conseil Formation

4, rue Jean Bourgey 69100 Villeurbanne

T. 04 78 92 87 80 • F. 04 78 92 87 80

Mail : contact@acf-lyon.org • www.acf-lyon.org

ACF Congo

c/o UERPOD, 101, rue Lamothe, Immeuble Nkounkou-Fils

BP 1774 Brazzaville Congo

Mail : congo@acf-lyon.org • www.congo.acf-lyon.org

L'ADIE. Association pour le Droit à l'Initiative Economique

Fondée en 1989, l'ADIE finance les projets des créateurs d'entreprise en France qui n'ont pas accès au crédit bancaire et plus particulièrement les demandeurs d'emploi et les allocataires du RMI. Elle est présente dans toutes les régions de France et aide à tous les types d'activité.

L'ADIE propose à tous les créateurs financés un accompagnement post-crédit dans 4 domaines : bancarisation, aide administrative, gestion et comptabilité, développement commercial. Le financement peut aller jusqu'à 10 000 € et il peut être également proposée une bourse de matériel (ordinateur, matériel de vente sur les marchés...).

ADIE. Association pour le Droit à l'Initiative Economique

Délégation Île-de-France

81bis, rue Julien Lacroix 75020 PARIS

T. 01 58 53 51 51 • www.adie.org

Antenne de Seine-Saint-Denis

Espace Bel Air, 113-115, rue Danièle Casanova 93200 Saint-Denis

Africum Vitae

Créée en 1998, l'association Africum Vitae mène des activités en Afrique depuis 2000.

Elle a été créée par des citoyens du monde francophone, africains et européens pour prendre en charge les actions d'intégration socio-économiques et culturelles de migrants. Elle agit dans deux domaines : le socio-économique et le culturel.

Concernant les activités socio-économiques, l'association accompagne des porteurs de projets de création d'activités d'une part, ou d'associations, de projets de solidarité internationale d'autre part. L'accompagnement concerne aussi bien des projets à créer en France dans la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur (PACA) ou sur le continent africain. L'accompagnement porte sur la constitution du dossier ou du projet, le plan de financement, l'orientation vers des financeurs ou bailleurs. Afin de renforcer les activités d'accompagnement, des ateliers de formation sont ponctuellement organisés et de l'information est mise à disposition des publics au sein du centre de ressources de l'association.

Au niveau du continent africain, des actions sont réalisées depuis 2001 à Dakar, au Sénégal, dans le champ de l'appui à la création d'activités avec des partenaires locaux.

Africum Vitae

46, rue Consolat 13006 Marseille

T. 04 91 50 39 69 • F. 04 91 50 63 58

Mail : africum-vitae@wanadoo.fr • www.africum-vitae.com

L'ANAEM. Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations

L'Agence Nationale de l'Accueil des Etrangers et des migrations (ex. OMI) a été créée par la loi du 18 janvier 2005 de programmation pour la cohésion sociale.

L'ANAEM est un établissement public administratif de l'Etat, chargé, sur l'ensemble du territoire, du service public de l'accueil des étrangers titulaires, pour la première fois, d'un titre les autorisant à séjourner durablement en France.

Elle a également pour mission de participer à toute action administrative, sanitaire et sociale relative :

- à l'entrée et au séjour d'une durée inférieure ou égale à trois mois des étrangers ;
- à l'accueil des demandeurs d'asile ;
- à l'introduction en France, au titre du regroupement familial ou en vue d'y effectuer un travail salarié, d'étrangers ressortissants de pays tiers à l'Union européenne ;
- au contrôle médical des étrangers admis à séjourner en France pour une durée supérieure à trois mois ;
- au retour et à la réinsertion des étrangers dans leur pays d'origine ;
- à l'emploi des Français à l'étranger.

Ce nouvel opérateur réunit les moyens de l'Office des Migrations Internationales (OMI) établissement public administratif, et du Service social d'aide aux émigrants (SSAE) association reconnue d'utilité publique, lesquels ont d'ores et déjà des actions communes et complémentaires dans l'accueil des familles, la mise en œuvre et le développement du contrat d'accueil et d'intégration.

L'OMI apporte son savoir-faire à dominante administrative, le SSAE apporte une compétence d'action sociale spécialisée. L'un et l'autre ont une longue expérience dans le domaine de l'immigration : le SSAE a été créé en 1927 sur la base d'initiative privée, l'OMI a été créé par ordonnance en 1945.

L'ANAEM est implanté en France et à l'étranger, notamment au Mali, au Maroc, en Pologne, en Roumanie, au Sénégal, en Tunisie et en Turquie.

S'agissant plus particulièrement de l'aide à la réinsertion des étrangers, l'ANAEM, outre la prise en charge de programmes d'aide au retour volontaire, s'implique dans la mise en œuvre de dispositifs d'aide et d'appui à la création d'activités économiques portées par des migrants dans leur pays d'origine.

A ce titre l'ANAEM participe au « programme Codéveloppement Mali » et au projet « Initiatives de codéveloppement » au Sénégal, par le biais du financement des micropro-

jets économiques. Elle a mis en place, en Roumanie et en Moldavie, des dispositifs d'appui à la réinsertion sociale et économique, incluant un suivi social, des aides à la formation professionnelle ainsi que des aides matérielles et financières à la création et au suivi de projets économiques, soutenus par l'Union européenne.

L'ANAEM. Agence Nationale pour l'Accueil des Etrangers et des Migrations

Siège : 44, rue Bague 75732 Paris cedex 15

T. 01 53 69 53 70 • F. 01 53 69 53 69 • Site Internet en cours

Voir page 86 la liste des délégations de l'ANAEM en France et à l'étranger

Association 3CI. Conseil à la Création d'Entreprises et à la Coopération Internationale

Fondée en 1984, l'association 3CI soutient la création d'activités économiques initiées par des personnes rencontrant des difficultés à élaborer leur projet. Au niveau national, elle accueille près de 1000 migrants par an.

Ses conseillers les informent sur les aides existantes, les accompagnent au montage de projet (étude de marché, tableaux comptables et financiers) et les mettent en relation avec des financeurs potentiels. Ils les informent également sur les formations à la création d'entreprises.

Association 3CI. Conseil à la Création d'Entreprises et à la Coopération Internationale

Siège national

14, rue des Dominicaines 13001 Marseille

T. 04 91 15 17 17 • F. 04 91 56 14 07

Délégation Ile-de-France

1, rue de Metz 75010 Paris

T. 01 48 24 24 34 • F. 01 48 24 24 35

Association 3CI. Délégation Rhône-Alpes

25-27, rue de Rancy 69003 Lyon

T. 04 37 48 04 47 • F. 04 78 60 97 59

Délégation Alpes Côte-d'Azur

10, boulevard d'Athènes 13001 Marseille

T. 04 91 64 99 90 • F. 04 91 05 83 41

BATIK. Association Batik International

BATIK International est une association loi 1901 créée en 1998 et enregistrée en tant qu'organisme de formation. L'objectif de BATIK International est de concevoir et de mettre en œuvre des projets internationaux dans les domaines de l'emploi, la formation professionnelle et la création d'activités.

A ce titre, BATIK International a mis un place une action de formation : Cadres Créateurs Maghreb qui vise à former et accompagner des porteurs de projet souhaitant développer une activité au Maroc, en Tunisie ou en Algérie, ou en lien avec ces trois pays.

BATIK. Association Batik International

104, rue Romain Rolland 93260 Les Lilas

T. 01 40 10 97 79 • F. 01 40 11 16 04 • Mail : batik@club-internet.fr

19, rue Francis de Pressensé 13001 Marseille

Mail : judithkerner@batik-international.org

Le CEFIR. Centre d'éducation et de formation interculturelle

Le CEFIR (ex. Rencontre) est né en 1975 à Dunkerque, suite à la rencontre d'une sœur de l'Assomption, Sœur Louise LA FAY et d'un jeune musulman, Mustapha BOURAS. Ils avaient la volonté de créer un lieu de rencontre, d'échange et de formation pour les populations immigrées arrivées récemment à Dunkerque et rencontrant de grandes difficultés à l'époque pour se loger ou trouver un emploi.

Au fil des ans, les activités ont évolué et l'équipe des salariés et bénévoles s'est étoffée peu à peu pour proposer aujourd'hui un certain nombre de services, d'activités culturelles, sociales et économiques telles que :

- la formation et l'accès à l'emploi avec 2 centres de formation à Dunkerque et Hazebrouck (CEFIR Formation) ;
- le logement social (CEFIR Habitat) ;
- la communication interculturelle fondée sur une radio de proximité et un magazine trimestriel (CEFIR Communication) ;
- un département au service des projets internationaux - information européenne et tourisme rural au Maroc (CEFIR International) ;
- un centre de documentation interculturelle ;
- un dispositif d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise (CEFIR Entreprise) ;

- une maison de l'Euro-Méditerranée au Maroc dont les actions s'orientent dans l'accompagnement et la mise en place de la vie associative.

CEFIR. Centre d'éducation et de formation interculturelle (ex. Rencontre)

Siège social : 66, rue du Fort Louis 59140 Dunkerque

T. 03 28 63 71 87 • F. 03.28.63.71.69

Mail : cefir@cefir.fr • www.asso-rencontre.com

CEFIR Entreprise (s'occupe de l'accompagnement à la création d'entreprise des publics migrants)

26/28, rue de la Paix 59140 Dunkerque

T. 03 28 60 26 33 • F. 03 28 60 20 62 • Mail : bhotot@cefir.fr

Le CEFODE. Coopération et Formation au Développement

Créé en 1963, le Cefode est à la fois un lieu de recherche sur la coopération internationale, une ONG de participation au développement et un centre de formation. Il accompagne des étudiants étrangers et des travailleurs migrants de la région Alsace qui souhaitent monter une entreprise ou un projet de développement dans leur pays ou en France.

Le Cefode apporte son soutien dans les domaines suivants :

- accueil et orientation des porteurs de projets ;
- formation générale et méthodologique à la création d'une entreprise ou de structure à vocation sociale ;
- conception et montage d'un projet de développement ;
- conseil pour la recherche de financements ;
- recherche de formations complémentaires adaptées ;
- mise en relation avec des partenaires en Alsace pour la réalisation de stages ;
- préparation de l'étude de terrain et mise en relation avec des organismes d'appui sur place.

Le Cefode dispose d'un réseau de partenaires à travers les projets qu'il soutient au Cameroun, en Côte-d'Ivoire, au Congo-Brazzaville, en Centrafrique, au Burkina Faso, au Tchad, à Madagascar, au Mali, au Sénégal, au Togo, au Brésil, au Pérou et en Argentine.

Le CEFODE. Coopération et Formation au Développement

Espace Nord-Sud

17, rue de Boston 67000 Strasbourg

T. 03 88 45 59 90 • F. 03 88 61 64 36

Mail : cefode@aol.fr • www.cefode.fr.st

La FAFRAD. Fédération des Associations Franco-Africaines de Développement

Créée en 1992, la FAFRAD regroupe près de 160 associations œuvrant dans les domaines de l'intégration des immigrés, de l'insertion socioprofessionnelle, de la solidarité internationale et du dialogue interculturel.

Chaque année, la FAFRAD accueille plus de 170 migrants porteurs de projets économiques en France ou en Afrique et les guide tout au long de leur démarche, en les aidant à formaliser leur projet, à effectuer leur étude de faisabilité, à rechercher des partenaires, des financements et en les initiant à la gestion d'une entreprise.

Forte de son réseau de partenaires en Afrique de l'Ouest (Mali, Burkina Faso, Sénégal, Bénin) et en Afrique centrale, la FAFRAD appuie également les associations de solidarité internationale dans le montage de leurs projets de développement afin de renforcer leur capacité d'intervention et de promouvoir une approche participative du développement, impliquant les sociétés civiles – notamment les jeunes – d'ici et de là-bas.

Enfin, la FAFRAD accompagne les migrants au quotidien tout au long de leur parcours d'intégration et d'insertion et coordonne un réseau de parrainage pour l'emploi des jeunes issus de l'immigration.

Elle publie également un bulletin bimestriel, Liaison Franco-Africaine, et organise des rencontres régulières autour des thématiques de la solidarité internationale, de l'insertion socioprofessionnelle et des migrations.

FAFRAD. Fédération des Associations Franco-Africaines de Développement

Siège : 2, avenue Paul Eluard 93000 Bobigny

Bureau à Bobigny : 6, rue des Bons Enfants 93000 Bobigny

T. 01 41 50 10 02 • F. 01 41 50 32 15

Mail : fafrad@free.fr • www.fafrad.org

EBENE ET IVOIRE – GISEE. Groupe d'Intérêt Solidaire Economique et d'Echanges Equitables

Le GISEE a été créé en 1998 et s'est doté de statuts « Loi 1901 » en 2000.

Il mène un travail d'accueil, d'information et d'orientation de porteuses/ porteurs de projets socio-économiques (migrants et non migrants) et d'associations.

EBENE ET IVOIRE – GISEE offre accompagnement et appui personnalisé et groupé en :

- méthodologie, conception et montage de projets à vocation économique, sociale, culturelle, etc. ;
- recherche de cofinancements et constitution de fonds propres ;
- recherche de formations complémentaires ;
- mise en réseau et construction/gestion de partenariats ;
- préparation et réalisation d'études de faisabilité, mise en relation avec des organismes d'appui, des acteurs institutionnels et privés sur le terrain ;
- formation qualifiante sur poste de travail via les activités liées aux unités de production et de commercialisation ;
- création, gestion et développement de micro activités économiques constituées d'unités de création, production et de commercialisation dans les domaines de l'économie sociale et solidaire ici et dans les pays d'origine.

En 2005, le GISEE a externalisé ses deux pôles d'actions sous le nom EBENE ET IVOIRE - GISEE. Cette nouvelle entité a pour mission de poursuivre le développement et la consolidation de ses pôles afin de permettre à différents publics de s'insérer, de s'intégrer, de se reconverter ou de créer et de développer des activités économiques. Ces publics sont notamment :

- des femmes de cultures différentes, désirant travailler sur une filière spécialisée « textiles, bijoux, accessoires de mode et artisanats utilitaires d'Ici et d'Ailleurs » ;
- des populations non migrantes qui rencontrent des difficultés de développement ici ;
- des cadres techniques, économiques et scientifiques issus de la diaspora, migrante ou non.

EBENE ET IVOIRE - GISEE offre l'accès à un pool d'experts multiculturel à très forte valeur ajoutée et axé sur la valorisation des compétences des diasporas scientifiques, techniques et économiques auquel les publics concerné pourront faire appel.

EBENE ET IVOIRE - GISEE, de part son travail de terrain et ses acquis, dispose d'un réseau de partenaires en Afrique et en France (Rhône-Alpes, Nord-Pas-de-Calais, Midi-Pyrénées).

EBENE ET IVOIRE - GISEE

Antennes à Paris et à Toulouse.

Contacts : Anita-Ablavi ADJEODA-IVON • T. 06 84 87 30 11 • Mail : ablavi@gisee.org
Michèle WALRAND • T. 06 76 06 14 14 • Mail : michele@gisee.org

Le GRDR. Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural

Depuis sa création en 1969, le GRDR poursuit un travail d'accompagnement des initiatives de développement rural dans la vallée du fleuve Sénégal. Dans ce cadre, le GRDR a mis en place en 1993 un dispositif d'accueil et accompagnement des migrants porteurs de projets de création d'activité économique dans leur pays d'origine. Il propose un itinéraire de travail personnalisé à chaque migrant afin de prendre en compte au mieux sa situation actuelle en France, ses objectifs et motivations, l'état d'avancement de ses idées, les compétences acquises, etc.

Ce dispositif se veut ouvert afin de satisfaire des demandes très diverses tant par la diversité des porteurs de projets et leurs origines que par la diversité croissante des types de projets.

Il offre un service :

- d'accueil, conseil et orientation des migrants ;
- d'appui-conseil pour la conception d'un projet de création d'activité économique ;
- de formation à la création et la gestion d'une activité économique en cours du soir ;
- de formation pour la préparation d'un projet agricole en Afrique en stage de plusieurs semaines en alternance avec des professionnels ;
- de mise en relation avec des organismes d'appui-conseil au Mali, au Sénégal, en Mauritanie et dans d'autres pays d'Afrique côtière et centrale ;
- de mise en relation avec des dispositifs d'appui à la création d'activité économique en France et en Afrique.

Le GRDR. Groupe de recherche et de réalisations pour le développement rural
(Migrations Citoyenneté Développement)

Siège en France

66-72, rue Marceau 93100 Montreuil

T. 01 48 57 75 80 • F. 01 48 57 59 75

Mail : grdr@wanadoo.fr • www.grdr.org

Programme de Promotion Sociale et Professionnelle des Migrants

T. 01 48 57 15 76 • Mail : pappe@grdr.org

Antenne Nord-Pas-de-Calais

75, rue du Chevalier français 59000 Lille

T. 03 20 42 83 11 • Mail : antenne.npdc@grdr.org



► **GRDR Antenne Haute-Normandie**

24, rue Henri Dunant 76000 Rouen • T./fax 02 35 61 60 49

Coordination GRDR Afrique

Ilot K, rue 44071 ZRA – BP 2013 Nouakchott

T./fax (222) 525 64 92 • Mail : grdr@mauritel.mr

GRDR Mali

BP 291 – rue 136, porte n° 37 – Légal Ségou face SEMOS – Kayes

T. 00 223 252 29 82 • F. 00 223 253 14 60 • Mail : grdr@afribone.net.ml

GRDR Mauritanie

Quartier collège – BP 91 Sélibaby

T. 00 222 534 43 47 • Mail : caidel@mauritel.mr

GRDR Sénégal

• Route de l'Hôpital – face Météorologie – BP 18 Bakel

T./fax 00 221 983 51 51 • Mail : grdrcaib@sentoo.sn

• BP 1179 Ziguinchor

T. 00 221 991 27 82 • F. 00 221 991 27 89 • Mail : grdrzig@sentoo.sn

L'IFAID. Institut de Formation et d'Appui aux Initiatives de Développement

Ifaid-Aquitaine est un institut engagé dans la formation et l'appui aux initiatives de développement au Sud et au Nord, dans les contextes de transitions économiques, sociales et culturelles. Ses champs d'intervention sont ceux du développement, que cela soit à l'international ou au national.

Il s'agit d'apporter des compétences professionnelles (techniques et sociales) aux « maillons » intermédiaires de la chaîne des intervenants qui contribuent au développement humain. Il s'agit aussi d'appuyer la construction organisationnelle et le renforcement des « capacités » de ceux et celles qui prennent des initiatives de développement. C'est dans ce cadre que l'IFAID se propose d'orienter et d'accompagner dans la concrétisation de leurs initiatives économiques les migrants résidant en Aquitaine.

L'IFAID propose un service :

- d'accueil, conseil et orientation des migrants ;
- de mise en relation avec des organismes d'appui-conseil au Mali, au Sénégal, en Mauritanie et dans d'autres pays d'Afrique côtière et centrale ;

– de mise en relation avec des dispositifs d'appui à la création d'activité économique en France et en Afrique.

L'IFAID. Institut de Formation et d'Appui au Initiatives de Développement
17, cours des Aubiers 33300 Bordeaux
T. 05 56 50 08 67 • F. 05 56 39 60 34
Mail : formation@faid.org • www.ifaid.org

L'IFRA. Institut de Formation Rhône-Alpes

Organisme de formation créé en 1978, l'IFRA est présent dans les 8 départements de la région Rhône-Alpes.

L'IFRA forme et accompagne chaque année environ 9000 personnes, jeunes ou adultes, dans leurs démarches d'accès à l'emploi ou à une formation professionnelle qualifiante, de création d'entreprises, etc.

Au travers de son secteur international, l'IFRA développe des échanges de jeunes, accompagne des partenaires africains dans la mise en œuvre de leurs projets, développe en partenariat avec BATIK International (cf. page 53) un programme d'appui à la création d'entreprises pour un public demandeur d'emploi désirant créer une activité économique en Afrique ou en France en lien avec un ou des pays du continent africain.

D'une durée de 6 mois, la formation comprend l'accompagnement à la structuration du business plan par des apports théoriques, un stage en entreprise et une étude de faisabilité de 4 semaines réalisée dans le pays cible. La formation est sanctionnée par la présentation du projet de création devant plusieurs jury dont un jury de financeurs.

Les créateurs bénéficient d'un suivi post-formation de 2 ans. L'IFRA prend si possible appui sur ses partenaires africains, relais pour les créateurs, et mobilise également les fédérations africaines de Léo Lagrange dont l'IFRA est membre.

L'IFRA. Institut de Formation Rhône-Alpes
Siège régional
66, cours Tolstoï 69627 Villeurbanne
T. 04 72 89 20 42 • F. 04 72 89 20 43
Mail : rhone-alpes@ifra.fr • www.ifra.asso.fr

L'IRFED Europe. Institut international de Recherche et de Formation Education Cultures et Développement

L'IRFED, dont la création remonte à 1958, s'intéresse depuis plus de dix ans à l'entrepreneuriat féminin. En 1991, il a mis en place un dispositif de formation et d'appui à la création d'entreprise ou d'activité indépendante à l'intention de femmes en situation de précarité devant l'emploi, notamment immigrées ou issues de l'immigration, souhaitant créer des micro-entreprises en France ou dans leur pays d'origine, ou sur les deux versants. Depuis lors, il a accueilli près de 3 500 personnes. Environ 200 d'entre elles ont créé leur activité.

L'IRFED a développé une méthode d'accompagnement spécifique basée sur une démarche interculturelle et participative et sur la mise en valeur des savoirs-faire et des compétences des créatrices. Elle prend comme point de départ le contexte de vie et les besoins réels de chacune. L'IRFED entend ainsi contribuer à promouvoir l'égalité des chances pour les femmes face à l'emploi et la vie professionnelle et à promouvoir l'entrepreneuriat féminin.

A l'origine de publications relatives à la création d'entreprise (par ex. La Boîte à outils de la créatrice, *Info-Créatrices*), l'IRFED anime un réseau de créatrices aussi bien en France que sur le plan international. Par ailleurs, il gère un centre de documentation concernant les relations Nord/Sud, le développement et la création d'entreprise qui fait partie du réseau RITIMO.

Le dispositif d'accompagnement et d'appui, financé essentiellement par les pouvoirs publics, la Commission européenne et des ONG, est conçu de façon très souple afin de s'adapter aux besoins et attentes des créatrices. Il comporte :

- des modules de formation :
 - formations longues de 225 heures portant sur la démarche de création en France, les aspects techniques et méthodologiques du montage d'un projet ;
 - des formations intensive de 40 heures relatives à la comptabilité /gestion, le marketing/ étude de marché, le financement de l'activité... ;
- un programme d'appui et d'accompagnement individuel à la création ;
- des journées d'information et de préparation à la création ;
- un suivi des activités créées.

La volonté de répondre au mieux aux publics qui le sollicitent a amené l'IRFED à mettre en place, depuis quelques années, un programme d'accompagnement à la création consacré aux « Jeunes » ainsi qu'un programme « Création dans les pays d'origine » (en Afrique le plus souvent) comportant des formations en France complétées par une étude de faisabilité dans le pays d'origine. Par ailleurs, un programme de formation d'opérateurs et de

formateurs aux méthodologies d'accompagnement de créatrices et créateurs dans une perspective interculturelle fonctionne depuis deux ans.

L'IRFED. Institut international de recherche et de formation éducation cultures et développement

IRFED Europe

49, rue de la Glacière 75013 Paris

T. 01 43 31 98 90 • F. 01 43 37 54 33

Mail : irfed-europe@irfed-europe.org • www.irfed-europe.org

Migrations et Développement

Migrations & Développement a pour but de regrouper, en France ou hors de France, toute personne physique ou morale intéressée à participer à des actions de développement dans les zones d'origine de l'immigration, actions dont l'objectif prioritaire est d'enrayer l'émigration et de mettre en valeur la dynamique migratoire comme force de développement entre les deux rives de la Méditerranée.

Dans ce but, l'association pratique la formation et les échanges, l'éducation au développement et la mise en oeuvre d'une démarche participative à travers des actions individuelles ou collectives.

L'association a été créée par des immigrés de l'usine Pechiney de l'Argentière, au moment de sa fermeture en 1986. Fondée pour accompagner les projets des immigrés candidats à la réinsertion dans leur pays d'origine, Migrations & Développement a depuis initié des projets concentrés sur la mise en place d'équipements d'infrastructures de base (électrification, hydraulique, santé...), qui englobent désormais l'éducation, la formation et les échanges divers entre populations du Nord et du Sud.

L'association conduit également des activités favorisant le développement social et économique des populations les plus marginales de la zone montagneuse de Taroudant (dans le sud du Maroc), notamment les femmes, à travers la création d'activités génératrices de revenus.

Afin d'atteindre ses objectifs et de permettre un développement endogène des populations du sud de la Méditerranée, Migrations & Développement a recentré son activité en France sur le siège de Marseille ainsi que sur la structure marocaine à Taroudant. Enfin, elle a développé trois antennes dans les régions du sud du Maroc : région de l'Haouz, région d'Igherm et région de Taliouine.



► Migrations et Développement

Siège en France

42, boulevard d'Annam Bat 4 - RDC 13016 Marseille

T. 04 95 06 80 20 • F. 04 91 46 47 36

Mail : md.france@migdev.org • www.migdev.org/

Antennes au Maroc

• Quartier administratif M'Haita 83000 Taroudannt – Maroc

T. (+212) 04 885 49 47 • F. (+212) 04 885 74 37

Mail : md.maroc@migdev.org

• M&D Taliouine centre • Province de Taroudannt

T./fax (+212) 04 8 53 41 48

Mail : md.taliouine@migdev.org

• M&D Igherm centre • Province de Taroudannt

T./fax (+212) 04 885 93 14

Mail : md.maroc@migdev.org

• M&D Quartier administratif Kaïda • Tahnaout Province El Haouz

Mail : md.tahnaout@migdev.org

2. Contacts pour la formation professionnelle

Centre pour le développement de l'information sur la formation permanente	4, avenue du Stade de France 93200 La Plaine Saint-Denis	T. 01 55 93 91 91 F. 01 55 93 17 28 Mail : accueil-inffo@centre-inffo.fr www.centre-inffo.fr
DDTEFP Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle	Contacter la préfecture de votre département	
FAFTT Fonds d'Assurance Formation Travail Temporaire	14, rue Riquet 75019 paris	T. 01 53 35 70 00 www.faftt.fr
FONGECIF Fonds de Gestion des Congés Individuels de Formation	Accueil du Public 1, place Johann Strauss 75010 Paris	T. 01 44 10 58 58

2. Les programmes d'appui aux migrants

1. Le programme Codéveloppement Mali

Le programme Codéveloppement Mali a été mis en place par le ministère des Affaires étrangères suite à la signature en 2000 d'une convention bilatérale de codéveloppement entre la France et le Mali. Il vise à contribuer au développement économique et social du Mali par la valorisation des actions économiques, sociales et culturelles appuyées par les migrants.

Le programme comporte trois composantes : l'appui aux projets d'entreprise, l'appui aux projets associatifs de développement local, l'appui aux projets sociaux et culturels de jeunes.

Dans sa composante « Entreprises », le programme appuie notamment les migrants volontaires porteurs d'un projet économique pour un retour au pays. Cette aide à la réinsertion économique est mise en œuvre en partenariat avec l'Agence Nationale de l'Accueil des Etrangers et des Migrations¹ (ANAEM) et les opérateurs d'appui locaux.

■ Conditions d'accès à la composante « Appui aux projets entreprises »

Le dispositif est ouvert aux migrants maliens ayant séjourné au moins deux ans en France et rentrés au Mali depuis moins de six mois. Sont également éligibles les ressortissants maliens qui bénéficient d'un dispositif de retour mis en œuvre par l'ANAEM : l'Aide Publique à la Réinsertion (APR), l'Invitation à Quitter la France (IQF), le Rapatriement Humanitaire (RH).

L'aide fournie par le programme Codéveloppement Mali comprend :

- une aide financière au démarrage du projet comprise entre 4 000 et 7 000 euros ;
- l'appui d'un opérateur technique pour de l'étude de faisabilité au Mali et pendant la première année de mise en œuvre du projet.

¹ Pour en savoir plus sur l'ANAEM, lire page 51 et consulter les adresses de ses différentes délégations ou missions en France et à l'étranger, page 86.

■ Démarches à suivre

En France

A Paris, la cellule-relais du programme Codéveloppement Mali accueille, informe et oriente les migrants intéressés et concernés par les diverses composantes. L'ANAEM, via ses délégations en Ile-de-France et en province, assure l'accueil, l'information, l'orientation et, le cas échéant, l'organisation des départs des migrants concernés par la composante « projets d'entreprises ».

Au Mali

Après son retour au pays, dans un délai maximal de 6 mois, le candidat doit contacter la cellule technique du programme Codéveloppement Mali et la délégation de l'ANAEM à Bamako.

Le candidat est alors orienté vers l'opérateur d'appui avec lequel il réalisera l'étude de faisabilité du projet. Celle-ci sera soumise à l'approbation d'un comité technique qui décidera du montant de la subvention allouée en fonction de la nature et des besoins de financement du projet, de l'implication et des compétences du promoteur.

Le comité peut refuser de financer le projet ou demander un complément d'étude. Dans ce cas, l'opérateur local peut aider à concevoir (ou redéfinir) un projet viable et réaliste susceptible d'être agréé.

■ Les opérateurs locaux

Les opérateurs locaux au Mali sont :

- l'AFIDRA¹ (Association pour la Formation l'Insertion et le Développement Rural en Afrique), pour les migrants se réinstallant dans la région de Bamako ;
- et le CIDS² (Collectif des Ingénieurs pour le Développement du Sahel), pour les migrants se réinstallant dans la région de Kayes.

Ces opérateurs d'appui, à Bamako et Kayes, accueillent et élaborent avec les migrants leur projet économique en fonction des réalités du terrain et présentent le dossier au comité technique. Ils assurent ensuite un suivi du projet et un accompagnement pendant une année.

Entre 2003 et 2005, près de 300 projets ont été financés dans les domaines suivants : commerce (48 %), transport (17 %), artisanat (14 %), services (6 %), agriculture/élevage (10 %), formation (5 %).

¹ Adresse de l'AFIDRA page 71, in « Contacts au Mali »

² Adresse du CIDS page 71, in « Contacts au Mali »

La composante « Entreprise » du programme Codéveloppement Mali comprend par ailleurs, pour les migrants désireux de se réinstaller ou d'investir au pays :

- des bourses d'expertise qui permettent de réaliser une étude de faisabilité du projet au Mali ;
- des bourses de formation au Mali ou en France ;
- un outil « investissement à distance » : un système de facilitation de l'accès à un crédit bancaire garanti par l'épargne d'un migrant résidant en France pour un porteur de projet au Mali.

■ **Contacts en France**

Cellule relais du programme Codéveloppement Mali

Programme Solidarité Eau (pS-Eau)

32, rue Le Peletier 75009 Paris

T. 01 53 34 91 22 • Mail : cressan@pseau.org • www.pseau.org

ANAEM

Voir page 51 et 86

■ **Contacts au Mali**

Cellule technique du programme Codéveloppement Mali

Quartier du Fleuve, face COCAN, BP E 1533 Bamako

T. 00 223 223 67 55 • F. 00 223 223 67 54

Mail : fspcodev@cefib.com

ANAEM

Quartier du Fleuve, rue 311 P139 • BP 3172 Bamako

T. 00 223 222 50 17 • F. 00 223 222 72 81

Mail : omimali@cefib.com

2. Le projet « Initiatives de codéveloppement » au Sénégal

Suite à cette expérience au Mali, un programme similaire a vu le jour au Sénégal en 2005. Il s'agit du projet « Initiatives de Codéveloppement » qui se déroule sur une période de 3 ans (2005-2007).

L'objectif de ce projet est de mobiliser, en vue du développement du Sénégal, le potentiel de la communauté sénégalaise en France. Ce dispositif de coopération franco-sénégalais comprend trois composantes :

- soutenir les initiatives économiques des Sénégalais résidant en France, désireux d'investir au Sénégal ;
- mobiliser les migrants hautement qualifiés pour la création d'activités porteuses de développement au Sénégal ;
- apporter un appui et un accompagnement à des projets de développement local dans les principales régions d'émigration.

■ **Contacts en France**

pS-Eau (Programme Solidarité Eau)

32, rue Le Peletier 75009 Paris

T. 01 53 34 91 22 • Mail : cressan@pseau.org

www.pseau.org

ANAEM

Voir pages 51 et 86.

■ **Contacts au Sénégal**

Cellule de Coordination du projet Initiatives de Codéveloppement

Direction de l'Assistance Technique

106, rue Carnot, 2^e étage • BP 4029 Dakar Plateau

T. 00 221 822 79 70 / 823 67 92 / 842 32 45

F. 00 221 822 11 61 • Mail : codev@primature.sn

www.codev.gouv.sn

ANAEM

Place de l'Indépendance

4, avenue L. Sedar Senghor BP 4114 Dakar

T. 00 221 821 08 42 • Mail : omidakar@sentoo.sn

3. Le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE)

Le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE) a pour objectif de faciliter la réalisation des projets économiques des migrants dans les pays d'origine et en France. Débuté en 2001, il est mis en œuvre par l'association pS-Eau (Programme Solidarité Eau).

Il est financé par le ministère des Affaires étrangères, le ministère de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement, la Commission européenne, le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD).

■ a. Le réseau GAME (Groupe d'Appui à la Micro Entreprise)

Depuis 1996, le pS-Eau anime le Groupe d'Appui à la Micro Entreprise (GAME), un réseau qui rassemble des associations de solidarité internationale, des associations de migrants et des représentants des pouvoirs publics autour des questions d'accompagnement des projets des migrants.

La réflexion est partie du constat selon lequel de nombreux migrants créent des entreprises dans leurs pays d'origine ou soutiennent à distance des projets mais les investissements économiques qu'ils opèrent se heurtent souvent à des difficultés de gestion technique, administrative et financière.

Ce travail a mis en lumière l'importance de la préparation du projet en France, de l'appui méthodologique et technique et du suivi par un opérateur spécialisé dans le pays.

La première version du présent guide *Se réinstaller et entreprendre au pays*, a été élaborée par le GAME en 1999.

Le réseau GAME regroupe aujourd'hui 16 organismes¹ d'appui dans six régions françaises : ACF, 3CI, ADIE, Africum Vitae, Batik international, CCFD, CEFIR, CEFODE, GISEE, GRDR, FAFRAD, IFAID, IFRA, IRFED Europe, Migrations et Développement, et l'ANAEM.

Ces organismes proposent des formations et un appui/conseil individuel concernant :

- des activités mises en œuvre dans le cadre d'une réinstallation au pays ;
- des activités initiées par un compatriote et soutenues par le migrant en France (projet d'investissement à distance) ;
- des activités en France.

Les membres du GAME accueillent chaque année environ un millier de migrants originaires de toute l'Afrique. Les projets en Afrique concernent notamment les pays suivants : Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Cap-vert, Comores, Congo Brazzaville, Côte-d'Ivoire, Gabon, Guinée Conakry, Guinée Equatoriale, Mali, Mauritanie, Maroc, République Démocratique du Congo, Sénégal, Togo.

Les domaines d'activité sont très divers. Le réseau a des partenaires spécialisés en création d'entreprise dans les pays d'origine vers lesquels sont orientés les porteurs de projets.

Le PMIE propose par ailleurs :

■ b. Les bourses d'étude de faisabilité

Elles permettent la réalisation d'études dans les pays d'origine afin de recueillir les informations nécessaires sur le projet et de vérifier sa pertinence et sa viabilité. Elles sont d'un

¹ Pour en savoir plus sur ces organismes, voir page 49.

montant de 1300 euros. L'étude est réalisée avec un opérateur d'appui local. La bourse comprend une prise en charge des frais de voyage, d'hébergement dans le pays et de prestation de l'organisme d'appui. Le migrant finance, quant à lui, une partie des frais.

72 bourses ont été attribuées depuis 2001. Elles ont permis de réaliser des études dans 15 pays africains concernant des projets très divers :

- secteur primaire : maraîchage, aviculture, pêche...
- secteur secondaire : bâtiment, artisanat, transformation agroalimentaire...
- secteur tertiaire: commerce (détail, gros, import/export), informatique (cybercafé, maintenance et vente de matériels), tourisme, auto-école, imprimerie, divers services...

■ c. L'investissement à distance

Cette action, en place au Sénégal et au Mali, permet à un migrant qui vit et travaille en France et dispose d'une certaine épargne, de cautionner le crédit accordé par une banque locale à un partenaire ou à un membre de sa famille qui veut créer une entreprise au pays.

Elle vise à expérimenter des procédures de garantie bancaire et d'appui technique afin de :

- favoriser l'implication des migrants dans des activités économiques dans leur pays d'origine ;
- faciliter l'accès au crédit du promoteur local grâce à la caution que constitue l'épargne du migrant ;
- permettre au migrant d'effectuer des investissements sécurisés.

La caution doit couvrir la moitié du montant du crédit.

Pour exemple, un projet de commerce au Mali a bénéficié d'un crédit de 4 millions de FCFA (6 100 euros).

PMIE – Programme Migrations et Initiatives Economiques

pS-Eau (Programme Solidarité Eau)

32, rue Le Peletier 75009 Paris

T. 01 53 34 91 28 • Mail : galliot@pseau.org / kane@pseau.org

www.pseau.org/pmie

3. Les contacts en Afrique

1. Les partenaires du PMIE (Programme Migrations et Initiatives Economiques)		
Association CLEF	34 rue Mahiedine Bacah Ex. rue Arago El Mouradia – Alger Algérie	Mail : tarikmira@yahoo.fr
CESAM Centre de Suivi et d'Assistance en Management	Carré n° 965 Sikécodji 02 BP 1835 Cotonou Bénin	T. 00 229 21 32 66 53 ou 00 229 90 91 69 65 Mail : cesambenin@yahoo.fr
PAPME Agence pour la Promotion et l'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises	08 BP 1155 Bénin	T. 00 229 21 31 35 37 F. 00 229 21 31 37 26 Mail : papme@bow.intnet.bj ou cotonou@papme.org www.papme.org
ICD - BURKINA Initiative – Conseil et Développement	09 BP 841 Ouagadougou Burkina Faso	T. 00 226 36 62 27 ou 00 226 21 05 70 Mail : felitra@yahoo.com
Maison de l'Entreprise du Burkina Faso	rue 3 119 porte 132 11 BP 379 Ouagadougou 11 Burkina-Faso	T. 00 226 50 39 80 60 ou 00 226 50 39 80 61 F. 00 226 50 39 80 62
AGRO-PME Yaoundé AGRO-PME Fondation	114, avenue Kennedy Immeuble les Galeries BP 10087 Yaoundé Cameroun	T. 00.237.222.16.57 F. 00.237.223.96.92 Mail : agro.pme@cenadi.cm www.agro-pme.com
CCEY-CA Centre de Création d'Entreprises de Yaoundé-Consultants Associés	BP 5836 Niongkack Yaoundé Cameroun	T. 00.237.223.52.32 Mail : ccey.ca@camnet.cm ou dallebiack@yahoo.com
Association ACOR / Chambre de Commerce Franco-Comorienne	5, boulevard Dugommier 13001 Marseille Pour des projets aux Comores	T. 04 91 90 85 19 F. 04 91 04 09 34 Mail : acorccfc@wanadoo.fr

FJEC Forum des Jeunes Entreprises	BP 2080 Brazzaville Congo	T. 00 242 81.56.34 Mail : fjecbrazza@yahoo.fr du Congo www. fjec.org
ACF-Congo Appui Conseil et Formation-Congo	c/o UERPOD 101, rue Lamothe Immeuble Nkounkou-Fils BP 1774 Brazzaville Congo	Mail:congo@acf-lyon.org www.congo.acf-lyon.org
CEDITA Centre d'Encadrement pour le Développement, Information et Technologies Appropriées	57 av de la Rivière O/Mososo C/Limete BP 3523 – Kinshasa-Gombe RDC	T. 00 243 81 81 20 313 F. 00 17 75 41 63 281 Mail : ceditacongo@yahoo.fr
CNEM Centre National de l'Education Mésologique	Avenue INENE n° 22 Quartier Socopao I/Funa Commune de Limete – Kinshasa RDC	T. 00 243 99 85 07 548 Mail : norbertyamba@yahoo.fr
FORSCOT Formation, Services, Conseil et Transactions	Marcory face église Ste Thérèse 1er étage Immeuble Annexe face station Shell 21 BP 1710 – Abidjan 21 Côte d'Ivoire	T. 00 225 21 26 36 34 ou 00 225 21 26 36 04 Mail : coulabdoul@hotmail.com
DEC Consulting	Abidjan Côte d'Ivoire	T. 00 225 07 62 30 42 ou 00 225 05 25 33 33
3AE Agence Autonome d'Assistance intégrée aux Entreprises	Quartier Almamya. 8e avenue Commune de Kaloum BP 5488 Conakry Guinée Conakry	T. 00 224 45 47 27 F. 00 224 45 47 26 Mail : pai3ae@mirinet.net.gn Mail : pai3ae@afribone.net.gn
MRE Maison Régionale de l'Entrepreneur	Quartier Préfecture Kankan Guinée Conakry	T. 00 224 58 06 81 Mail : kerfcam@yahoo.fr ou mrekanan@yahoo.fr
Intercoopération Suisse	BP 3044 Antananarivo 101 Madagascar	T. 00 261 20 22 612 05 ou 00 261 20 22 339 64 Mail : intercop@iris.mg ou intercop@wanadoo.mg www.intercoopération-mg.org

AMBRES Associates	Villa Secin-Ambohimiandra Madagascar	T. 00 261 20 22 354 65 ou 00 261 20 22 354 72 F. 00 261 32 07 231 15 Mail : max@ambe-associates.com
AFIDRA Association pour la formation, l'insertion et le développement rural en Afrique) <i>Opérateur local du programme Codev Mali à Bamako</i>	Rue 346 PZ Lafiabougou Bamako Mali	T. 00 223 675 22 56
CIDS Collectif des Ingénieurs pour le Développement du Sahel <i>Opérateur local du programme Codev à Kayes</i>	Quartier Lafiabougou BP 309 Kayes Mali	T. 00 223 252 21 78 Mail : cids@afribone.net.ml
Migrations et Développement	Igherm Centre Province de Taroudant Maroc	T. 00 212 48 85 93 14
Migrations et Développement	Taliouine Centre Province de Taroudant Maroc	T. 00 212 48 53 41 48
Migrations et Développement	Quartier administratif M'Haita n° 4 en face de la poste 83000 Taroudant Maroc	T. 00 212 8 85 49 47 F. 00 212 8 85 47 37
AMAPPE Association Marocaine d'Appui et de Promotion de la Petite Entreprise	2, avenue Kifah / Appartement 1 C.Y.M Rabat Maroc	T. 00 212 37 79 24 36 Mail : amappe@mtds.com
TENMIYA	46, rue Konaté BP 757 Nouakchott Mauritanie	T. 00 222 525 19 01 ou 00 222 525 96 50 tenmiya@toptechnology.mr www.multimania.com/tenmiya
GRDR Groupe de Recherche et de réalisations pour le Développement Rural	Coordination GRDR Afrique Ilot K, rue 44071 ZRA BP 2013 – Nouakchott Mauritanie	T./fax : 00 222 525 64 92 Mail : grdr@mauritel.mr
GRDR Groupe de Recherche et de réalisations pour le Développement Rural	Quartier collège BP 91 – Sélibaby Mauritanie	T. 00 222 534 43 47 Mail : caidel@mauritel.mr

EAN Entreprenre au Niger	BP 12129 Niamey Niger	T. 00.227.73.61.37 Mail : ean@intnet.ne
CSFA Cadres Sans Frontières Afrique Sénégal	21, rue OX Rue 13 Rue El Hadj Mansour Sy Dieuppeul - Derkle BP 3437 Sénégal	T./fax : 00 221 825 98 11 Mail : gei.csfa@sentoo.sn
CREDA Centre de Ressources pour l'Emploi et le Développement en Afrique	Parcelles Assainies BP 26195 Dakar Sénégal	T. 00 221 513 09 11
BCGO Bureau de Conseil en Gestion et Organisation	278, rue Assiko derrière le centre communautaire Tokouin - Trésor BP 3436 Lomé Togo	T. 00 228 221 05 98 Mail : bcgo@netcom.tg
CERAD Centrale de Recherches pour l'Appui au Développement Durable	BP 1423 Lomé Togo	T. 00 228 225 23 51 ou 00 228 905 99 05 F. 00 228 225 23 52 Mail : cerad@cerad-inter.org
Mosaic Consulting SARL	21, rue du Lieutenant Bejaoui 2037 El Menza V Tunis Tunisie	T. 00 216 71 964 571 F. 00 216 71 965 580 Mail : samir.tlili@planet.tn
2. Contacts au Mali		
Contacts pour le programme Codéveloppement Mali ¹		
ANAEM Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations (ex. Office des Migrations Internationales)	Quartier du Fleuve Rue 311 P 139 BP 3172 Bamako	T. 00 223 222 50 17 ou 00 223 222 89 51 Mail : omimali@cefib.com
SCAC Service de Coopération et d'Action Culturelle	BP 84 Bamako	T. 00 223 221 83 38 Mail : contact@france-mali.org
¹ Voir le programme Codéveloppement Mali page 63		

Cellule technique du programme Codéveloppement Mali	Quartier du Fleuve Face COCAN Panneau Precaged BP E 1533 Bamako	T. 00 223 223 67 55 Mail : fspcodev@cefib.com www.pseau.org/codev_mali
AFIDRA Association pour la formation, l'insertion et le développement rural en Afrique <i>Opérateur du programme Codéveloppement Mali à Bamako</i>	Rue 346 PZ Lafiabougou Bamako	T. 00.223.675.22.56 ou 00 223 674 47 80
CIDS Collectif des Ingénieurs pour le Développement du Sahel <i>Opérateur du programme Codéveloppement Mali à Kayes</i>	Quartier Lafiabougou BP 309 Kayes	T. 00 223 252 21 78 Mail : cids@afribone.net.ml
Appui à la micro-entreprise au Mali		
Boutique Gestion Echanges Conseils Coopération Suisse	Hamdallaye Rue 115 Porte 317 BP 2008 Bamako	T. 00 223 229 17 95
Boutique Gestion Echanges Conseils Coopération Suisse	Coco Koutiala	T. 00 223 264 07 51
Boutique Gestion Echanges Conseils Coopération Suisse	Centre Commercial Mopti	T. 00 223 243 01 45
AMRK Association des migrants de retour de la région de Kayes Cette association, fondée en 1996, aide les migrants à résoudre certaines difficultés avec diverses administrations : dédouanement des marchandises importées, versement des retraites, paiement des impôts, litiges fonciers, etc.	Quartier Légal Ségou BP 395 Kayes	
Autres contacts utiles au Mali		
ANPE Agence Nationale Pour l'Emploi	Direction Nationale BP 211 Bamako	T. 00 223 222 83 54 ou 00 223 222 31 87 F. 00 223 223 26 24
ANPE Agence Nationale Pour l'Emploi	Direction Régionale de Kayes Liberté BP 118 Kayes	T. 00 223 253 16 53
CADRK Cellule d'Appui au Développement de la région de Kayes	Quartier Légal Ségou dit la Quarantaine BP 273 Kayes	T. 00 223 52 12 87 F. 00 223 52 12 87 cooperation.kayes@ambfrance-mali.org
Direction nationale des industries Guichet unique	BP 278 Bamako	T. 00 223 222 57 56

Chambre de commerce et d'industrie du Mali	BP 46 Bamako	T. 00 223 222 57 64 ou 00 223 222 96 45
Direction Générale des Impôts	BP 776 Bamako	T. 00 223 223 03 09 ou 00 223 229 25 29 ou 00 223 229 26 29 ou 00 223 229 99 18
FNAM Fédération nationale des artisans du Mali	Hamdallaye Rue 115 Porte 317 BP 1502 Bamako	T. 00 223 229 26 02 ou 00 223 229 35 53 ou 00 223 229 84 58
Service Central Employeurs	Quartier du Fleuve Square Patrice Lumumba BP 53 Bamako	T. 00 223 222 31 58
INPS Institut National de Prévoyance Sociale	Square Lumumba BP 53 Bamako	T. 00 223 222 60 30
CNAR Caisse Nouvelle d'Assurance et de Réassurance	Immeuble CNAR Square Lumumba BP 568 Bamako	T. 00 223 222 58 62 ou 00 223 221 31 17 ou 00 223 221 23 69 ou 00 223 221 64 54
3. Contacts en Mauritanie		
Ambassade de France	Rue Ahmet Ould M'Hamed BP 231 Nouakchott	T. 00 222 2517 57 F. 00 222 2569 38
SCAC Service de Coopération et d'Action Culturelle	BP 203 Nouakchott	T. 00 222 525 21 21 ou 25 /19/15 F. 00 222 525 20 50
AFVP Association Française des Volontaires du Progrès	BP 50 Nouakchott	T. 00 222 525 34 79 F. 00 222 525 70 48
Appui à la micro-entreprise en Mauritanie		
GRET Groupe de recherche et d'échanges technologiques	BP 52 61 Nouakchott	T. 00 222 525 84 96 F. 00 222 525 96 50

TENMIYA	46, rue Konaté BP 757 Nouakchott	T. 00 222 525 19 01 F. 00 222 529 07 02
CIMDET Centre d'information mauritanien pour le développement économique et technique	12, rue Omar BP 2119 Nouakchott	T. 00 222 525 87 38
Autres contacts utiles en Mauritanie		
Ministère de l'Équipement et du transport	Primature Ksar BP 237 Nouakchott	T. 00 222 525 33 37
Ministère du Commerce, de l'artisanat et du Tourisme	Avenue Bourguiba Ksar BP 182 Nouakchott	T. 00 222 525 35 72
Tribunal de Commerce	Palais de justice BP 201 Nouakchott	T. 00 222 525 12 63
Caisse nationale de sécurité sociale	BP 224 Nouakchott	T. 00 222 525 16 29
Nationale d'Assurance et de Réassurance	BP 163 Nouakchott	T. 00 222 525 26 50
4. Contacts au Sénégal		
Contacts pour le projet Initiatives de codéveloppement¹		
ANAEM Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations (ex. Office des Migrations Internationales)	Place de l'Indépendance 4, avenue L. Sedar Senghor BP 4114 Dakar	T. 00 221 821 08 42 Mail : omidakar@sentoo.sn
SCAC Service de Coopération et d'Action Culturelle	BP 2014 Dakar	T. 00 221 839 53 63 F. 00 221 839 53 59
Cellule de coordination du projet Initiative de codéveloppement	Direction de l'assistance technique 106, rue Carnot BP 4029 Dakar	T. 00 221 823 67 92 ou 00 221 822 79 70 Mail : codev@primature.sn www.codev.gouv.sn
¹ Voir le projet Initiatives de codéveloppement au Sénégal page 65		

Appui à la micro-entreprise au Sénégal		
APIX Agence National chargée des Investissements et des grands travaux	52-54, rue Mohamed V Dakar	T. 00 221 849 05 55
Cellule d'appui à l'environnement des entreprises	15, allée Robert Delmas BP 3803 Dakar	T. 221 822 35 55 Mail : caee@primature.sn
CEFP Centre d'Echange et de Formation Pratique	BP 09 Bakel	T. 00 221 983 51 60 F. 00 221 983 52 22
Projet d'appui au développement des PME de la région de Dakar	Maison des projets Canal IV Rocade Fann Bel-Air 15457 Fann Dakar	T. 00 221 822 11 63 ou 00 221 822 11 76 F. 00 221 822 11 69
Autres contacts utiles au Sénégal		
Ministère de l'Economie, et des Finances. Guichet unique	Rue René Ndiaye Rond Point Washington BP 4017 Dakar	T. 00 221 822 28 69 F. 00 221 822 41 95
Ministère des Affaires Etrangères, de l'Union Africaine et des Sénégalais de l'Extérieur	Rue Pierre Millon Place de l'Indépendance Dakar	T. 00 221 823 13 31 F. 00 221 823 53 42
Chambre de Commerce et de l'Industrie de la région de Dakar	Place de l'Indépendance BP 118 Dakar	T. 00 221 821 71 89 F. 00 221 823 93 63 Mail : cciad@telecomplus.sn www.tpsnet.org/cciad
Chambre des Métiers (Union nationale) Appui encadrement, hébergement et promotion des entreprises	SODIDA Rue 14 Prolongée X Bourguiba BP 4112 Dakar	T./fax 00 221 865 20 60 Mail : sodidac@sodida.sn
Direction des Impôts	Bloc fiscal rue de Thiong BP 1561 Dakar	T./fax 00 221 823 12 25
Caisse Nationale de Sécurité Sociale	Face Maison du Parti BP 102 Dakar	T. 00 221 889 19 35 ou 00 221 822 61 15 Mail : caisse@secusociale.sn

IPRES Institut de Prévoyance Retraite du Sénégal	22, av. L. Sedar Senghor BP 161 Dakar	T./fax 00 221 839 91 91 00 221 823 62 28 Mail : ipres@telecomplus.sn
Délégation de la Commission européenne Institution de financement et d'investissement international, appui aux PME/PMI et au développement	12, avenue Albert Sarraut	T. 00 221 822 96 15 ou 00 221 821 38 30 F. 00 221 822 91 91
FPE Fonds de Promotion Economique	17, bd de la République Dakar	T. 00 221 821 15 85 ou 00 221 822 49 50 F. 00 221 821 80 57
ADEPME Agence de Développement et d'Encadrement des PME	9, fenêtre Mermoz Avenue Cheikh Anta DIOP Dakar	T. 00 221 869 13 63 Mail : adepme@sentoo.sn www.adepme.sn
5. Contacts au Maroc		
ANAEM Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations (ex. OMI)	rue Rakib El Moussaoui Ain Bordja 20302 Casablanca Adresse postale : BP 13002 20001 Casablanca	T. 00 212 22 61 87 74 F. 00 212 22 61 87 75
AMAPPE Association Marocaine d'Appui et de Promotion de la Petite Entreprise	2, avenue Kifah Appt 1 / C.Y.M Rabat	T. 00 212 37 79 24 36 Mail : amappe@mtds.com
Ministère de l'Emploi , des Affaires Sociales et de la Solidarité	41, angle avenue Oqba et rue Essouhaili Agdal – Rabat	T. 00 212 37 68 31 87 Fax : 00 212 37 68 31 86
Direction des investissements extérieurs	32, rue Honaine angle Rue Michlifen Agdal - Rabat	T. 00 212 37 67 35 06 Fax : 00 212 37 67 34 19 Mail : info@invest.gov.ma www.invest-in-morocco.gov.ma
Chambre de Commerce et d'industrie	6, rue Erfoud Hassan Rabat	T. 00 212 37 76 78 81
OFPPT Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail	231, boulevard Ibnou Tachafine BP 2119 Casablanca	T. 00 212 22 62 82 85 F. 00 212 22 62 83 06

Caisse nationale de Sécurité Sociale	649, boulevard Mohamed V BP 2222 Casablanca	T. 00 212 22 24 25 48
Groupe des Banques Populaires	101, bd Mohamed Zerktouni BP 10622 20100 Casablanca	T. 00 212 22 20 25 33 00 212 22 22 41 11 F. 00 212 22 22 96 99 ou 00 212 22 20 93 40
Fondation Hassan II pour les Marocains résidant à l'étranger	67, boulevard Ibn Sina Agdal-Rabat BP 8156 Rabat	T. 00 212 37 67 02 00 ou 01/02 /33 F. 00 212 32 67 02 35
Banque Al âmâl	288, boulevard Zerktouni BP 15 956 Casablanca	T. 00 212 22 27 76 29 ou 26 /27 /28

Retrouver les contacts en Afrique sur la base de données du Programme Migrations et Initiatives Economiques : www.pseau.org/pmie/base

Pour des contacts dans d'autres pays, contacter le secrétariat du PMIE (Programme Migrations et Initiatives Economiques, page 66).

5. Adresses des services douaniers

<p>■ Adresses en France</p> <p>En France, pour obtenir des informations précises sur les conditions d'exportation de matériel, s'adresser au Centre de Renseignements des Douanes de la région où l'on réside.</p>		
<p>En Ile-de-France, contacter le Centre de renseignements des douanes, informations réglementaires</p>	<p>23bis, rue de l'Université 75007 Paris</p>	<p>T. 01 44 74 49 91 N° Indigo : 0825 30 82 63</p>
<p>■ Adresses pour le Mali</p>		
<p>Consulat Général en France</p>	<p>64, rue Pelleport 75020 Paris</p>	<p>T. 01 48 07 85 85</p>
<p>Direction Nationale des douanes</p>	<p>Administration Centrale BP 12 Bamako</p>	<p>T. (223) 22 53 94</p>
<p>■ Adresses pour la Mauritanie</p>		
<p>Consulat général en France</p>	<p>89, rue du Cherche-Midi 75006 Paris</p>	<p>T. 01 45 48 23 88</p>
<p>Direction nationale des douanes</p>	<p>Ministère des Finances Nouakchott</p>	<p>T. (222) 2 520 93 / 514 86</p>
<p>■ Adresses pour le Maroc</p>		
<p>Consulat général en France</p>	<p>12, rue Saïda 75015 Paris</p>	<p>T. 01 56 52 72 00</p>
<p>Direction générale de l'administration des douanes</p>	<p>Avenue Hassan II Rabat</p>	<p>T. (212) 37 26 90 00 F. (212) 37 73 08 63 www.douane.gov.ma</p>
<p>■ Adresses pour le Sénégal</p>		
<p>Consulat général en France</p>	<p>22 rue Hamelin 75016 Paris</p>	<p>T. 01 44 05 38 48</p>
<p>Direction générale des douanes</p>	<p>Allée Robert Delmas Dakar</p>	<p>T. (221) 821 13 28</p>

6. Protection sociale et droit à la retraite

La France a signé des conventions de sécurité sociale avec certains pays étrangers dont les migrants sont originaires. Ces conventions ont pour objectif d'assurer la protection sociale des cotisants et de leur famille, et de préserver les droits à une pension de retraite pour les salariés qui ont travaillé dans les deux pays signataires de la convention, quel que soit leur lieu de résidence au moment de leur demande.

Pays ayant signé une convention de sécurité sociale avec la France

- Tous les pays de l'Union européenne et les pays de l'espace économique européen sont liés par les règlements communautaires en matière de sécurité sociale et de retraite.
- En dehors de l'Union européenne, de nombreux pays ont signé une convention de sécurité sociale avec la France. Ces pays sont : l'Algérie, Andorre, la Bosnie-Herzégovine, le Bénin, le Cameroun, le Canada et le Québec, le Cap-Vert, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Chili, la Croatie, les États-Unis d'Amérique, le Gabon, Israël, les Iles Anglo-normandes, la Macédoine, le Mali, le Maroc, la Mauritanie, Monaco, le Niger, les Philippines, la Roumanie, San Marin, le Sénégal, le Togo, la Tunisie, la Turquie, la République fédérale de Yougoslavie.

1. La protection sociale

■ a. Principe général

En dehors des droits acquis à une pension de retraite, le départ définitif de France entraîne en principe la perte des droits aux prestations sociales françaises. L'étranger ne retrouvera généralement accès à ce type de prestations dans son pays (s'il en existe) qu'après avoir repris sur place une activité salariée.

Dans ce cas, ne pas oublier de signaler à la Caisse d'assurance maladie du pays concerné qu'une activité salariée a été effectuée en France. Cet organisme pourra demander à l'ancienne caisse d'affiliation française l'établissement d'un formulaire de totalisation des

périodes d'assurance, en vue de servir les prestations du régime local (l'ancien numéro d'immatriculation, les noms et adresses des employeurs en France devront être précisés).

■ **b. Les pensions d'accidents du travail et de maladies professionnelles**

L'exportation des rentes perçues à la suite d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle est libre. Après leur départ de France, les titulaires de ce type de rente continueront donc à la percevoir, sous réserve toutefois :

- de faire connaître à l'organisme débiteur, avant le départ, la nouvelle adresse du titulaire, son numéro d'immatriculation et son numéro de dossier, ainsi que sa date d'effet ;
- et de se soumettre aux contrôles médicaux demandés par la caisse débitrice des prestations.

■ **c. La pension d'invalidité**

Les titulaires d'une pension d'invalidité continueront également à la percevoir dans leur pays d'origine sous réserve de faire connaître à l'organisme débiteur des prestations (avant le départ), leur nouvelle adresse, leur numéro de pension avec sa date d'effet, et de se soumettre aux contrôles médicaux demandés.

Pour le non-titulaire, l'examen des droits éventuels à une pension d'invalidité dépend de la convention signée entre son pays et la France (cf. page précédente). Cet examen, qui a lieu après le retour au pays d'origine, est établi à partir de la totalisation des périodes d'assurance, et en conformité avec la législation dont relevait l'intéressé au moment où est survenue l'interruption de travail.

■ **d. Le transfert de résidence temporaire**

Les résidents étrangers en France, en arrêt de travail indemnisé par suite d'un accident de travail ou d'une maladie professionnelle, peuvent conserver leurs droits aux prestations en nature et en espèces, à condition d'obtenir l'autorisation de leur caisse d'affiliation avant le départ de France. Se renseigner auprès de la caisse primaire d'assurance maladie dont l'assuré dépend.



2. Les droits à la retraite

■ a. Principe général

Toute personne ayant légalement travaillé en France a obligatoirement cotisé à une caisse de retraite et ainsi acquis le droit à percevoir une pension de retraite après l'âge de 60 ans.

Mais la voie à suivre par les étrangers pour obtenir leurs droits dépend de la convention de sécurité sociale signée, ou non, par leur pays d'origine avec la France (cf. page 81).

Pour l'ouverture des droits à la retraite et le calcul de la pension, les conventions (lorsqu'elles existent) prennent en compte la totalité des périodes d'activité réalisées dans les deux pays. Chaque pays calcule et paie la part de pension qui est due à l'assuré en fonction de l'activité exercée par celui-ci sur son propre territoire.

Pour les ressortissants de pays qui n'ont pas signé de convention avec la France, il est possible de bénéficier d'une retraite française et d'une retraite du pays d'origine, mais chacune d'elles sera calculée en prenant en compte l'activité dans chaque pays séparément.

■ b. La demande de retraite

1. L'âge auquel un assuré peut demander sa retraite

L'âge légal de départ à la retraite en France est de 60 ans. La réforme des retraites permet de bénéficier de la pension à partir de 56 ans sous certaines conditions. Si, à cet âge, l'assuré ne remplit pas la condition de durée d'assurance, le taux de sa pension est réduit.

2. Formalité dans le cas où il existerait une convention entre le pays d'origine et la France

Pour demander sa retraite, l'assuré doit remplir une demande de retraite auprès de l'organisme chargé de l'assurance vieillesse dans le pays où il réside (en France ou dans son pays d'origine). L'organisme qui reçoit la demande entre ensuite en relation avec l'organisme de l'autre pays concerné.

En matière de retraite, la caisse de retraite française compétente est la caisse régionale du dernier lieu d'activité de l'assuré.

• **ATTENTION !** Il est préférable de déposer sa demande six mois à un an avant la date de départ souhaitée car les liaisons entre les organismes en France et à l'étranger sont longues. •

3. Les précautions à prendre

Dès 50 ans, et avant de quitter la France, il est fortement conseillé à l'assuré de demander son relevé de carrière à la Caisse régionale d'assurance maladie la plus proche de son domicile, de vérifier l'exactitude des reports et de faire régulariser le compte en cas de désaccord.

• **ATTENTION !** Il est toujours possible de faire ces démarches une fois rentré au pays mais cela risque d'être beaucoup plus compliqué.

3. Les organismes compétents en France

Pour leur demande de retraite :

- les salariés migrants résidant en France doivent s'adresser à la caisse d'assurance maladie la plus proche de leur domicile ;
- les migrants déjà rentrés au pays doivent écrire à la caisse d'assurance maladie où ils cotisaient en dernier lieu ;
- les artisans dépendent de la CANCAVA (Caisse autonome nationale de compensation et d'assurance vieillesse artisanale) ;
- les commerçants doivent s'adresser à l'ORGANIC (Caisse nationale d'assurance vieillesse des commerçants et des professions itinérantes) ;
- les salariés ou exploitants agricoles doivent contacter la MSA (Mutuelle Sociale de l'Agriculture).

► Voir les adresses de ces organismes dans le tableau page suivante.

Les Caisses Régionales d'Assurance Maladie en France

■ Par régions		
Alsace-Moselle	36, rue du Doubs 670011 STRASBOURG cedex	
Aquitaine	80, avenue de la Jallère -Quartier du Lac 33053 BORDEAUX cedex	
Auvergne	Cité administrative, rue Pélissier 63036 CLERMONT-FERRAND cedex 9	
Bourgogne et Franche Comté	38, rue de Cracovie 21044 DIJON cedex	
Bretagne	236, rue de Châteaugiron 35030 RENNES cedex 9	
Centre-Orleans	30, boulevard Jean Jaurès 45033 ORLEANS cedex 01	
Centre-Ouest	37, avenue du Président René Coty 87048 LIMOGES cedex	
Ile de France	17-19, avenue de Flandre 75954 Paris cedex 19	
Languedoc Roussillon	2,9 cours Gambetta 34068 MONTPELLIER cedex 2	
Midi-Pyrénées	2, rue Georges Vivent 31065 TOULOUSE cedex 9	
Nord-Est	81 à 85, rue de Metz 54073 NANCY cedex	
Nord-Picardie	11, allée Vauban 59662 VILLENEUVE D'ASC cedex	
Normandie	45, avenue du Grand Cours 76028 ROUEN cedex	
Pays de Loire	2, place de Bretagne – BP 93405 44834 NANTES cedex	
Rhône-Alpes	35, rue Maurice Flandin 69436 LYON cedex 03	
Sud-Est	35, rue George 13386 MARSEILLE cedex 20	
■ Autres organismes d'assurance sociale et de retraite en France		
CANCAVA Caisse Autonome Nationale de Compensation et d'Assurance Vieillesse Artisanale	28, boulevard de Grenelle 75015 Paris Cedex 15	T. 01 44 37 51 00 www.ava.fr
CNAV Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse	15, avenue Louis Jouhanneau 37078 Tours Cedex 02	T. 02 47 88 73 11 www.retraite.cnav.fr

ORGANIC Caisse nationale d'assurance Vieillesse des commerçants et des professions itinérantes	9, rue Jadin 75017 Paris	T. 01 40 53 43 00
MSA Mutualité Sociale Agricole	Siège national 8-10, rue d'Astorg 75008 Paris Ile-de-France 161, avenue Paul Vaillant Couturier 94250 Gentilly	T. 01 44 46 77 (?) T. 01 49 85 50 00
■ Organisme de retraite complémentaire		
ARRCO Association des Régimes de Retraites Complémentaires	44, boulevard de la Bastille 75592 Paris cedex 12	T. 01 44 67 12 00 F. 01 43 42 14 61
■ Organisme spécifique aux migrants		
CLEISS Centre de Liaisons Européennes et Internationales de Sécurité Sociale	11, rue de la Tour des Dames 75436 Paris Cedex 09	T. 01 45 26 33 41 www.cleiss.fr

L'ANAEM. Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations internationales (ex. OMI)

Siège national à Paris : 44 rue Bargue 75732 Paris cedex 15. T. 01 53 69 53 70

■ Missions en France		
Paris Sud Essonne (91), Hauts-de-Seine (92) Seine-et-Marne (77), Seine-et-Marne (77) Val-de-Marne (94), Yvelines (78) Eure-et-Loir (28)	221, avenue Pierre Brossollette 92120 Montrouge	T. 01 41 17 73 00 T. Réinsertion 01 41 17 73 56
Paris Centre Paris (75)	48, rue de la Roquette 75011 Paris	T. 01 55 28 19 40 T. Réinsertion 01 55 28 19 75
Paris Nord Seine Saint-Denis (93), Val d'Oise (95) Seine-Maritime (76), Eure (27) Calvados (14), Manche (50) Orne (61)	53/55, rue Hoche 93177 Bagnolet	T. 01 49 72 54 00
Lille Nord (59), Pas-de-Calais (62) Aisne (02), Somme (80), Oise (60)	892, avenue de la République 59700 Marq en Baroeul	T. 03 20 99 98 60 T. Réinsertion 03 20 99 98 64
Lyon Haute-Loire (43), Ain (01), Allier (03) Rhône (69), Cantal (15), Jura (39) Loire (42), Corrèze (19), Creuse (23) Haute-Vienne (87), Ardèche (07) Puy-de-Dôme (63), Drôme (26)	7, rue Quivogne 69002 Lyon	T. 04 72 77 15 40 T. Réinsertion 04 72 77 15 51
Guyane Réunion, Martinique, Guadeloupe	17/19, rue Lallouette BP 245 97325 Cayenne Cedex	T. 05 94 37 87 00
Marseille Alpes-de-Haute-Provence (04) Bouches-du-Rhône (13), Hautes-Alpes (05), Vaucluse (84), Var (83)	61, boulevard Rabuteau 13295 Marseille Cedex 08	T. 04 91 32 53 60 T. Réinsertion 04 91 32 53 60

<p>Strasbourg Bas-Rhin (67), Haut-Rhin (68) Doubs (25), Territoire de Belfort (90) Ardennes (08), Aube (10), Marne (51) Haute-Marne (52), Haute-Saône (70)</p>	<p>4, rue Gustave Doré BP 115 67069 Strasbourg</p>	<p>T. 03 88 23 30 20 T. Réinsertion (Metz) 03 87 66 64 98</p>
<p>Toulouse Haute-Garonne (31), Tarn-et-Garonne (82), Charente (16), Charente-Maritime (17) Deux-Sèvres (79), Tarn (81), Gers (32) Ariège (09), Aveyron (12), Lot (46) Landes (40), Lot-et-Garonne (47) Pyrénées-Atlantiques (64), Hautes- Pyrénées (65), Gironde (33), Tarn (81)</p>	<p>19, chemin Lapujade 31200 Toulouse</p>	<p>T. 05 34 25 42 42 T. Réinsertion 05 34 25 42 44</p>
<p>Montpellier Hérault (34), Gard (30), Lozère (48) Aude (11), Pyrénées-Orientales (66)</p>	<p>Le Régent - 1er étage 4, rue Jules Ferry 34000 Montpellier</p>	<p>T. 04 99 77 25 50</p>
<p>Nice Alpes-Maritimes (06) Hautes-Corse (2B) Corse-du-Sud (2A)</p>	<p>Immeuble SPACE 208, route de Grenoble 06200 Nice Ouest</p>	<p>T. 04 92 29 49 00</p>
<p>Grenoble Loire-Atlantique (44), Vendée (85) Maine-et-Loire (49)</p>	<p>9, rue Bergères 44000 Nantes</p>	<p>T. 02 51 72 79 39</p>
<p>Rennes Ille-et-Vilaine (35), Mayenne (53)</p>	<p>1, place Hoche 35000 Rennes</p>	<p>T. 02 99 38 76 92</p>
<p>Metz Meurthe-et-Moselle (54), Meuse (55) Moselle(57), Vosges (88)</p>	<p>5/7, rue Pierre Perrat 57000 Metz</p>	<p>T. 03 87 66 64 98</p>
<p>Dijon Côte d'Or (21), Nièvre (58) Saône-et-Loire (71), Yonne (89)</p>	<p>En prévision</p>	
<p>Bordeaux Landes (40), Lot-et-Garonne (47) Pyrénées-Atlantiques (64) Dordogne (24)</p>	<p>En prévision</p>	

<p>Orléans Cher (18), Indre (36), Indre-et-Loire (37) En prévision Loiret (45), Loir-et-Cher (41)</p>		
<p>■ Missions ou délégations à l'étranger</p>		
A Bamako au Mali	Quartier du Fleuve rue 311 P 139 BP 3172 Bamako	T. 00 223/222 50 17 ou 00 223 222 89 51
A Casablanca au Maroc	rue Rakib El Moussaoui Ain Bordja 20302 Casablanca Adresse postale : BP 13002 20001 Casablanca Principal	T. 00 212 22 61 87 74 T. Réinsertion 00 212 22 61 87 19
A Dakar au Sénégal	Place de l'Indépendance 4, avenue L. Sedar Senghor BP 4114 Dakar	T. 00 221 821 08 42
A Tunis en Tunisie	13 rue de Khartoum 1002 Tunis Belvédère Adresse postale : BP 460 1000 Tunis RP	T. 00 216 71 79 11 93
A Istanbul en Turquie	Lüleçiler Caddesi, 410/11 80020 Tophane Istanbul	T. 00 90 212 243 67
A Varsovie en Pologne	Ul. Pulawska 17 02-515 Warszawa	T. 00 48 22 852 81 ou 00/02/04
A Bucarest en Roumanie	Bdul Gacia n° 93 Appart. 1 Parter Secteur 2 - Bucarest	T. 00 40 21 210 13 45

Index des organismes cités

Sigle	Organisme	Localisation	pages à consulter
ACF	Appui Conseil Formation	France	49
ACF	Appui Conseil Formation	Congo	70
ACOR	Chambre de commerce franco-comorienne	France	69
ADIE	Association pour le droit à l'initiative économique	France	50
3AE	Agence autonome d'assistance intégrée aux entreprises	Guinée Conakry	70
AFIDRA	Association pour la formation, l'insertion et le développement rural en Afrique	Mali	71
	Africum Vitae	France	50
AFVP	Agence française des volontaires du progrès	Mauritanie	74
	AGRO-PME Yaoundé (Fondation)	Cameroun	69
	Ambassade de France	Mauritanie	74
AMAPPE	Association marocaine d'appui et de promotion de la petite entreprise	Maroc	71
	Ambres associates	Madagascar	70
ANAEM	Agence nationale de l'accueil des étrangers et des migrations	tous pays	51 et 86
	Association 3CI. Conseil à la création d'entreprises et à la coopération internationale	France	52
AMRK	Association des migrants de retour de la région de Kayes	Mali	73
ANPE	Agence nationale pour l'emploi	Mali	73
ARRCO	Association des régimes de retraites complémentaires	France	86
BATIK	Association Batik International	France	53
BCGO	Bureau de conseil en gestion et organisation	Togo	72
	Boutique échanges conseils	Mali	73
CADRK	Cellule d'appui au développement de la région de Kayes	Mali	73

CANCAVA	Caisse autonome nationale de compensation et d'assurance vieillesse artisanale	France	84
	Caisse nationale de sécurité sociale	Mauritanie	75
	Caisse nationale de sécurité sociale	Sénégal	76
CCEY-CA	Centre de création d'entreprises de Yaoundé	Cameroun	69
	Cellule technique du programme Codéveloppement Mali	Mali	65 et 73
	Cellule de coordination du projet Initiatives de codéveloppement	Sénégal	66
	Cellule d'appui à l'environnement des entreprises	Sénégal	76
	Centre pour le développement de l'information sur la formation permanente	France	62
CEEP	Centre d'échange et de formation pratique	Sénégal	76
CEDITA	Centre d'encadrement pour le développement, information et technologies appropriées	Congo	70
CEFIR	Centre d'éducation et de formation interculturelle	France	53
CEFODE	Coopération et formation au développement	France	54
	Chambre de commerce et d'industrie du Mali	Mali	74
	Chambre de commerce et de l'industrie de la région de Dakar	Sénégal	76
CERAD	Centrale de recherches pour l'appui au développement durable	Togo	72
CESAM	Centre de suivi et d'assistance en management	Bénin	69
CIDS	Collectif des ingénieurs pour le développement du Sahel	Mali	28 / 71 / 73
CIMDET	Centre d'information mauritanien pour le développement économique et technique	Mauritanie	75
	Association CLEF	Algérie	69
CLEISS	Centre de liaisons européennes et internationales de sécurité sociale	France	85
CSFA	Cadres sans frontières Afrique Sénégal	Sénégal	72
CNAR	Caisse nouvelle d'assurance et de réassurance	Mali	74
CNAV	Caisse nationale d'assurance vieillesse	France	84

CNEM	Centre National de l'Education	RDC	70
CREDA	Centre de ressources pour l'emploi et le développement en Afrique	Sénégal	72
	DEC Consulting	Côte d'Ivoire	70
	Délégation de la Commission européenne	Sénégal	77
DDTEFP	Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle	France	62
	Direction des impôts	Sénégal	76
	Direction nationale des industries	Mali	73
	Direction générale des impôts	Mali	74
EAN	Entreprendre au Niger	Niger	72
FAFRAD	Fédération des associations franco-africaines de développement	France	55
FAFTT	Fonds d'assurance formation travail temporaire	France	62
FJEC	Forum des jeunes entreprises du Congo	Congo	70
FONGECIF	Fonds de gestion des congés individuels de formation	France	62
FNAM	Fédération nationale des artisans du Mali	Mali	74
FORSCOT	Formation, services, conseil et transactions	Côte d'Ivoire	70
GAME	Groupe d'appui à la micro-entreprise	France	49 et 67
GISEE	Groupe d'intérêt solidaire économique et d'échanges équitables	France	56
GRDR	Groupe de recherche et de réalisations pour le développement rural	tous pays	57
GRET	Groupe de recherche et d'échanges technologiques	Mauritanie	74
ICD	Initiative, conseil et développement	Burkina Faso	69
IFAID	Institut de formation et d'appui aux initiatives de développement	France	58
IFRA	Institut de formation Rhône-Alpes	France	59
	Intercoopération suisse	Madagascar	70
INPS	Institut national de prévoyance	Mali	74
IPRES	Institut de prévoyance et de retraite	Sénégal	77

IRFED	Institut international de recherche et de formation éducation cultures et développement	France	60
	Maison de l'entreprise du Burkina	Burkina Faso	69
	Migrations et Développement	France - Maroc	61
	Ministère de l'Équipement et du Transport	Mauritanie	75
	Ministère de l'Économie et des Finances	Sénégal	76
	Ministère des Affaires étrangères, de l'Union africaine et des Sénégalais de l'extérieur	Sénégal	76
	Mosaïc Consulting sarl	Tunisie	72
MRE	Maison régionale de l'entrepreneur	Guinée Conakry	70
MSA	Mutualité sociale agricole	France	85
	Nationale d'assurance et de réassurance	Mauritanie	75
ORGANIC	Caisse nationale d'assurance vieillesse des commerçants et des professions itinérantes	France	83 et 84
PAPME	Agence pour la promotion et l'appui aux moyennes et petites entreprises	Bénin	69
PMIE	Programme Migrations et initiatives économiques	France	66
	Projet d'appui au développement des PME de la région de Dakar	Sénégal	76
	Projet «Initiatives de codéveloppement» au Sénégal	Sénégal	65
	Programme Codéveloppement Mali	Mali	63
	Service Central employeurs	Mali	74
	Services de douanes	tous pays	79
SCAC	Service de coopération et d'action culturelle	Mali	72
SCAC	Service de coopération et d'action culturelle	Sénégal	75
SCAC	Service de coopération et d'action culturelle	Mauritanie	74
	TENMIYA	Mauritanie	75
	Tribunal de commerce	Mauritanie	75

Bibliographie

Généralités

Piganeau Laurence. *La micro-entreprise de A à Z*, APCE, Agence pour la création d'entreprise, 2004, 241 p.

Agence pour la création d'entreprise. *Créer ou reprendre une entreprise - Méthodologie et guide pratique*, APCE, 2005, 633 p.

Agence pour la création d'entreprise. *Financer votre projet d'entreprise*, APCE, 2004, 197 p.

Massol Jean-Luc. *Construisez vos comptes prévisionnels - Le dossier financier complet*, APCE, Agence pour la création d'entreprise, 2005, 88 p.

Tahar Rahmani. *Très petite entreprise mode d'emploi*, Village Mondial, 3^e édition, 2005, 192 p.

GISTI. *Le guide des étrangers face à l'administration*. Paris, La Découverte-Syros, 2^e édition actualisée, 2001, 150 p.

Afrique

Séminaire Migrations et Initiatives Economiques, Actes du séminaire tenu à Paris en janvier 2004, pS-Eau (Paris), 2004, 84 p.

Création d'activité et insertion professionnelle : études de trajectoires de porteurs de projets, Etude menée dans le cadre du PIC Equal, 2003, 3CI (Paris), 53 p.

M. Masféty-Klein. *Des parcours de femmes créatrices d'entreprises*, Acte Génésis, IRFED Europe (Paris), 2003, 64 p.

Guide pratique pour entreprendre à Kinshasa, OCIV (Bruxelles), 2004, 219 p.

Guide pratique pour une exploitation agricole située à Kinshasa et sa périphérie, OCIV (Bruxelles) & CEDITA (Kinshasa), 2005, 217 p.

A. Penent. *La valorisation économique de l'épargne des migrants - Etat des lieux*. Etude réalisée par le groupe de travail Valorisation économique de l'épargne des migrants rassemblant le Forim, Finansol et le CFSI, CFSI (Paris), 2003, 86 p.

Monographies économiques de différents pays africains, Ed. Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris - Maison de l'Afrique (Paris), 2003.

Multimédia

J. Le Saux, S. Nédélec. *Le Pari Dakar de Marie-Madeleine*, film documentaire vidéo de 28 mn, Hibou Production & Solidarité et Développement (France), 2002.

Michaël Hoare, Benoît Zeller. *Cinq conversations avec des immigrés rentrés au pays*. Avenir Vivable, GRDR, Secam, 3 h 28 mn, 1994.

Serge Nédélec. *Se réinstaller et entreprendre au pays*, Cédérom, pS-Eau, 55 mn, 1999.

Conception graphique : Solange Münzer
Photo de couverture : Sygrind Palis / CIRIC
Impression : IMP Graphic, Cosne-sur-Loire, octobre 2005