



FOSTERING ACTIVE INCLUSION IN EUROPE – BE IN EUROPE

2018-1-FR01-KA202-047931

INTELLECTUAL OUTPUT 4

Support for business creation

Coordinator: SCOPARA

Draft V2 : Juin 2020



This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

L'accompagnement à la création d'entreprise et le public migrant.

Réflexion sur les points de blocage, comment les lever et comment capitaliser sur les facteurs de réussite.

Partie 1 : Synthèse des entretiens semi-structurés

En préambule

⑩ **Les éléments transcrits dans la synthèse de l'enquête proviennent des échanges avec les acteurs de la création de l'entreprise et les porteurs de projets/créateurs interviewés par chacun des pays partenaires du projet BE IN EUROPE (2 acteurs et 4 porteurs/créateurs par partenaires).**

Cette synthèse relate leurs ressentis et expériences auprès du public migrant. Elle reflète donc une partie de la réalité, mais **ne se définit en aucun comme une vérité absolue** et n'a pas de caractère exhaustif.

⑩ Les interviews mettent en avant certains points de blocage qui se présentent sur le parcours du porteur de projet. Certains de ces éléments identifiés sont propres au public migrant et d'autres ne sont pas spécifiques au caractère migrant de la personne.

Les points de blocage sur le parcours de la création et lors de l'accompagnement renvoient à des questions de :

- formation et qualification
- catégorie socio-professionnelle
- problèmes personnels
- différence culturelle
- migration

L'accompagnant doit détecter chez chaque porteur de projet en général la nature de ses freins, les comprendre et s'adapter à la personne en prenant compte de ses différences sociales et culturelles.

Le public migrant ne se caractérise pas seulement par le critère migrant mais par un mixte des éléments nommés ci-dessus.

⑩ Les interviews permettent de déterminer :

- Les facteurs de motivation pour la création d'entreprise
- Les besoins des créateurs en général
- Les différentes étapes du parcours
- Le Rôle attendu de l'accompagnant/coach
- Les facteurs de réussite pour le créateur
- Les difficultés rencontrées par le créateur dans son parcours
- Les compétences comportementales indispensables de l'accompagnant/coach
- Les outils/bonnes pratiques
- Les bonnes pratiques/actions d'accompagnement à mettre en place pour faciliter le parcours du créateur migrant

1 - Définition du public migrant

Le public migrant concerne :

⑩ les personnes immigrées»

Ils s'agit de ceux qui sont arrivés dans le pays partenaire depuis plus de 5 ans

- ils ont perdu leur esprit entrepreneurial ; ils ont une mauvaise représentation de la création d'entreprise, suite à des problèmes rencontrés dans leur recherche d'emploi et face à un environnement et des démarches complexes pour eux ; ils n'ont pas de modèle ;
- un travail de sensibilisation et de désacralisation de la création d'entreprise semble nécessaire auprès de ce public, et notamment pour qu'ils relayent cette sensibilisation à leurs enfants.

⑩ les personnes primo-arrivants

Il s'agit de ceux qui sont arrivés dans chacun des pays partenaires depuis moins de 5 ans.

Ils ont une forte culture entrepreneuriale dans leur pays d'origine et se confrontent souvent à un système très différent ; ils ont alors beaucoup de choses à appréhender et à comprendre.

Les personnes issues de l'immigration concernent ceux qui sont nés en Europe de parents immigrés.

- ils n'ont pas forcément le modèle de leurs parents qui sont craintifs par rapport à la création d'entreprise
- les actions avec ce public portent sur la création d'une représentation positive de la création d'entreprise

Les démarches et les outils utilisés sont différents en fonction qu'ils s'agissent de personnes migrantes ou de personnes issues de l'immigration.

2. Le contexte dans les pays d'accueil

Les politiques de l'UE relative à l'esprit d'entreprise des migrants et/ ou des personnes issues de l'immigration

Les différents aspects de la promotion de l'entrepreneuriat en faveur des migrants et des personnes issues de l'immigration correspondent à différents volets des politiques de l'UE, par exemple:

- Les mesures de soutien des initiatives politiques visant à favoriser la créativité et l'innovation, y compris l'entrepreneuriat, figurent à tous les niveaux de l'éducation et de la formation, notamment parmi les objectifs stratégiques à long terme de l'éducation et la formation dans l'UE. Les groupes cibles de la formation tout au long de la vie ne sont pas seulement les groupes de migrants au sens large, mais aussi les enseignants, les consultants et les coaches. "L'esprit d'initiative et d'entreprise" est considéré comme l'une des deux compétences clés (cf. cadre européen des compétences clés en formation continue). Ces mesures se réfèrent à la capacité d'un individu à transformer ses idées en actions notamment via la créativité, l'innovation, la prise de risque, mais également à planifier et à gérer des projets en vue d'atteindre des objectifs fixés. Ces pré-requis, une fois validés, permettent d'acquérir des compétences plus spécifiques et des connaissances nécessaires à la création d'activité ou l'insertion dans l'économie sociale ou commerciale.
- Les mesures de soutien sont destinées aux porteurs de projets de création de petites et moyennes entreprises, notamment afin de les aider à surmonter les difficultés qui pourraient les empêcher de créer et/ou de voir leurs entreprises se développer en Europe. Même si bon nombre des problèmes rencontrés par les entrepreneurs « migrants » sont considérés comme identiques à ceux de toutes les petites entreprises en général, l'accès restreint au financement et aux mesures de soutien, les barrières linguistiques, le potentiel limité du marché local, les problèmes de gestion et de commercialisation, ainsi que la concentration excessive dans des activités de niches, ont été identifiés comme des obstacles spécifiques à ce groupe de créateurs d'entreprises. La DG Entreprises et industrie appuie à ce titre la sensibilisation des acteurs des États membres à l'amélioration de l'accès au marché du crédit et au financement, ainsi qu'à l'échange des meilleures pratiques.

Concepts clés explicatifs de l'entrepreneuriat immigré en Europe ?

Comprendre les clés qui actionnent l'émergence des activités commerciales au sein des publics migrants nécessite que soient considérées leurs situations au sein des *marchés* qui conditionnent leur intégration dans les pays d'installation. Ainsi, les publics immigrés et *a fortiori* les groupes récemment immigrés et originaires des pays en voie de développement, s'ils n'accèdent pas au territoire européen à la faveur d'un contrat de travail qualifié et « typique », d'un regroupement au sein d'une famille aisée et insérée ou encore d'une responsabilité de type, par exemple, diplomatique, ils sont quasi obligés de négocier durement leur place et celle des leurs au sein des marchés du logement, de l'emploi et de la formation. En général, moins les groupes sont porteurs d'un pouvoir économique ou politique, plus ils sont forcés d'accepter au sein desdits marchés des espaces abandonnés ou tombés en désuétude. Certains occupent du mieux qu'ils peuvent ces espaces en tentant d'optimiser l'usage de leurs ressources afin de maximiser les gains matériels et symboliques, et ainsi d'effectuer des « sauts de classe ».

C'est alors que l'on parle de *niches ethniques* occupées par certaines communautés particulières qui y déploient diverses compétences ou capacités spécifiques comme l'activation de réseaux, la commercialisation de produits et services typiques, etc. L'exemple type en est la restauration asiatique. D'autres niches apparemment sans rapport avec une communauté ou sa culture particulière peuvent être « ethnicisées » et occupées par des groupes donnés comme, par exemple, les taxis à Bruxelles ou les VTC à Paris, notamment investis par des personnes issues de la communauté maghrébine de la ville.

La position des immigrants sur le marché du logement conduit bien souvent à la constitution de quartiers populaires ethniquement marqués. La place des jeunes issus de l'immigration sur le marché scolaire accentue cette concentration en particulier au sein des grandes villes avec de larges communautés immigrées. Les faiblesses des jeunes sur ce marché ou la faible qualification de leurs aînés conduisent bien souvent à des concentrations également sur le marché de l'emploi lui-même traversé par des courants de protectionnisme, voire de discrimination ethnoculturelle de la part des autochtones. L'accès à l'emploi indépendant dans une activité commerciale est alors une alternative qui apparaît à nombre de groupes d'immigrants sans que cela ne soit nécessairement leur premier choix ...

Alors l'établissement des communautés culturelles et des réseaux communautaires et familiaux apparaît comme un *avantage relatif* pour qui veut entreprendre dans un contexte économique difficile, voire hostile. La communauté facilite l'accès à l'information, aux fonds, aux locaux et à la main-d'œuvre nécessaires à la bonne marche des entreprises créées par les migrants. Par ailleurs, la communauté fournit également le premier cercle des clients. Cette situation conduit l'entrepreneur immigré vers une stratégie de « concentration » donnant lieu à des formations géosociologiques comme le « quartier turc » de la chaussée de Haecht à Bruxelles, ou le marché près de la station du métro Comte de Flandre largement occupé par des marchands marocains, par exemple.

A l'inverse, une communauté qui ne dispose pas d'une masse démographique critique comme la population turque ou marocaine de Bruxelles, pourra préférer l'étalement géographique à l'instar de la restauration chinoise ou grecque. Mais, on sait également que même l'étalement est permis par le fonctionnement en réseau qui facilite l'accès aux matières premières spécifiques, à la main-d'œuvre concurrentielle, à des personnes de confiance, etc. Le développement des affaires peut amener les deux stratégies - la concentration et l'étalement - à se télescoper. Ainsi, le regroupement des grossistes chinois a pu donner naissance à des *Chinatown* dans diverses grandes villes européennes, comme le succès de la restauration rapide turque a permis son étalement dans de très nombreuses villes et villages de Belgique, même sans habitants turcs. On assiste donc à des évolutions dans le temps et dans l'espace qu'il est important de saisir.

Les deux stratégies géographiques ont du reste des points communs : elles nécessitent le recours à un fonctionnement communautaire et donc renforcent les liens de loyauté au sein de ces groupes et créent ainsi des formes de dépendances financières, symboliques, etc. Ces liens peuvent impliquer des nationaux immigrés dans d'autres pays européens, voire des personnes restées au pays d'origine. Ils peuvent même s'élargir graduellement vers d'autres immigrants ou vers des autochtones. Les liens vers les pays d'origine ne sont pas rares non plus : import/export de produits et de main-d'œuvre, transferts de flux financiers, de compétences, etc. Les institutions du pays d'origine peuvent dans ce cadre jouer un rôle d'intermédiaire (banques, structures diplomatiques, etc.).

Ces faits et mouvements sont à la base d'une conscience identitaire et en sont influencés dans la même mesure dans un rapport systémique et circulaire qui se renforce. Cette conscience comprend par exemple une vision selon laquelle l'installation en Europe est définitive et qu'il est bon d'y affecter des investissements (une conscience d'intégration que la communauté subsaharienne ne développe encore que très modérément, par exemple), une confiance réciproque, une communauté d'intérêts matériels et moraux, etc., ainsi qu'une communauté de besoins.

Les divers secteurs d'activités qui rencontrent ces besoins spécifiques des migrants sont les noyaux économiques et sociaux à partir desquels, en général, les activités et les réseaux commerciaux des migrants se développent. Ces secteurs sont la **distribution alimentaire, les entreprises de tourisme et de transports (voyageurs et marchandises), le secteur des télécommunications, le secteur financier (crédits, usure, assurances, etc.), les activités développées en raison des difficultés d'adaptation socioculturelle en immigration (traduction, médiation, orientation administrative, services religieux et spirituels, locaux de rencontres, cafés, cercles, services psycho-médicaux, etc.), les activités culturelles et artistiques, autres besoins matériels et artisanaux (coiffure, vêtements, etc.), ...**

En FRANCE :

En ITALIE: At the end of 2018 in Italy there were 447,422 holders of foreign-born companies (81.1% of which came from a foreign country), representing 14.6% of the total EU population of 3,062,199 active owners.

Since the 90s of the twentieth century, foreign entrepreneurs have always increased, maintaining a trend of positive also in the years of the crisis: from 2010 to 2018, while Italian entrepreneurs decreased by 12.2%, those foreigners grew by 31.7%.

About half of all foreign-born business owners carries out its activity in the northern regions, where the demand for employment, employed and self-employed, and the request of related services, is particularly substantial, although in recent years there has been a significant increase in the areas of the south of the country.

In first place among the Italian regions is Lombardy, where foreign entrepreneurs are 81,355, followed by Lazio and Tuscany.

Foreign owners of small or very small businesses are particularly active in the field of services and industry sectors, and in certain sectors which are characterized as labour intensive: the package of clothing and leather garments in manufacturing, construction, the trade, catering, accommodation, renting and rental activities and the so-called "multiservice".

Although common to all migrants, the tendency to run a business seems to be particularly concentrated on certain nationalities, and strongly segmented by ethnic specializations: Moroccan citizens in trade, and in more recent times also the Senegalese and Bangladeshi; the Chinese in textiles and catering; Albanians and Romanians in the constructions.

The migrants who arrived in Italy created a specific business model based on extreme flexibility and ability to adapt to market needs. These characteristics are reflected in the propensity to go to occupy the spaces left vacant by the Italians, but also in the ability to ensure extreme flexibility in working hours, availability to travel, variety of products offered, low costs, hybridization between Italian and foreigner.

En GRECE: From the collected data, the main recommendations that came up from the interviews with migrants, who already have a business, or they are trying to start a new one, are:

-They are dealing with serious bureaucracy issues, which make their efforts even more difficult. There is a lot of paperwork and sometimes it may takes years for the necessary legal documents to be produced and a lot of money that the most of the migrants cannot afford it.

-The collaboration and coordination with professionals and public services characterized as difficult and exhausted.

-The linguistic barriers and the misunderstanding between the two sides; the professionals and the migrants, make their collaboration even more difficult.

-The women migrants expressed their discrimination regarding not only their migrant background, but even more the unequal treatment due to gender-based discrimination.

-In Greece, there is lack of entrepreneurship services, because the majority of migrants are low skilled migrants, who are stuck in the country and they are trying to find ways to spread among other European countries.

-The efforts of migrants related to entrepreneurship and their entry into the labour market, in general, face a wider spectrum of barriers, including the lack of support services, which could provide to the target group effective problem solving in order to proceed with their own business.

- There is a lot of support and solidarity between the migrants. They are helping each other by having a common network through which they communicate and share their needs and experiences.

En BELGIQUE:

Au PORTUGAL:

En BULGARIE:

Credits are unavailable for migrants. One has to start with his own money. That is the biggest issue.

One needs to run a business for at least 3 years to get to stable level.

Advice - when starting a business, to start in cooperation with a local or offshore company.

The interviewer says that she would not start today business in Bulgaria. She started 17 years ago.

Lack of labour force.

Consumer society.

Young people are totally out of focus, as if on drugs.

Not aware of policies run by the state regarding migrant entrepreneurship.

No support for migrant business creation. Not aware of programmes or trainings.

Bureaucracy, no one is aware.

Delay in payments. Critical for SMEs.

No professionals in Bulgaria. There are just some primitive websites.

No established procedures, since there are few migrants in Bulgaria.

ID cards are a problem to get. Some banks have a fee of 400 eur to check the dossier for those who want to open a business bank account. The procedures are slow and complicated.

wrong mentality - people buy the cheapest product on the market, with expectations to be high quality.

Competence - wrongly positioned - salaries are paid below the counter.

The ideal employee - to act as a team. To do the job in the right way.

In Bulgaria everyone complains that the Sun or the Moon affects the work, or things cannot happen, it is difficult and so on.

Bulgarians are a miracle.

Everything is connected to everything and when the duties are not fulfilled, then everything breaks.

3 - Analyse des profils des publics migrants

Les interviews semi dirigés nous enseignent sur les principales difficultés rencontrés par les créateurs migrants dans leurs parcours et les principales caractéristiques en terme de profils

1. LES CARACTERISTIQUES EN TERMES DE PROFILS : Synthèse de ce qui les caractérisent

- Des différences culturelles et sociales
- La barrière de la langue et des difficultés à passer à l'écrit
- Des problèmes de discrimination
- Une réglementation plus complexe que dans leur pays d'origine parfois
- Un capital financier modeste au démarrage
- Des difficultés d'accès aux prêts bancaires
- Une lacune en gestion : un besoin de formation en comptabilité, gestion, montage de business plan
- Une méconnaissance des réseaux d'accompagnement
- Une méconnaissance de la valeur ajoutée des services proposés par les réseaux d'accompagnement

Des Traits communs avec les autres porteurs de projets

Les personnes migrantes sont des entrepreneurs qui, comme l'ensemble de porteurs, ont un entourage souvent entrepreneurial et ont peu recours à la formation professionnelle pour préparer leur projet.

La création d'activité constitue très souvent une réponse aux difficultés d'accès ou de retour à l'emploi, et de façon un plus spécifique chez les personnes migrantes.

Dans la préparation de leur projet, ils font encore moins appel que les autres porteurs de projets aux réseaux spécialisés.

1. Profil des créateurs étrangers hors Union Européenne

Il est globalement similaire au profil des créateurs en général

80% sont des hommes (70% pour les créateurs français)

une formation et une qualification plus modestes que chez les créateurs français :

1/3 déclarent ne pas avoir de diplôme

27% déclarent avoir un diplôme technique du niveau enseignement secondaire

25% disent avoir suivi des études supérieures

Les créateurs étrangers hors UE occupaient en majorité un poste d'employé ou d'ouvrier

2. Un entourage fortement entrepreneurial

On constate une proportion importante d'entrepreneurs personnes migrantes ayant un entourage entrepreneurial.

Ils sont nombreux à avoir une expérience professionnelle dans l'activité choisie et à avoir créé une entreprise dans leur pays d'origine.

61% créent dans une activité identique à celle exercée préalablement

39% ont plus de dix ans d'expérience dans le métier

3. Des projets dans tous les secteurs d'activité

Contrairement aux idées reçues, les entrepreneurs personnes migrantes créent dans tous les secteurs d'activité. Ils se diversifient aujourd'hui et créent dans tous les secteurs économiques : informatique, bien-être, transport, service à la personne ou aux entreprises, etc...

4. Un faible recours à la formation professionnelle

Fréquemment, l'intérêt de suivre une formation est sous-estimé par le porteur de projet.

Pourtant, le métier de chef d'entreprise nécessite des compétences transversales et implique notamment d'appréhender avec efficacité la gestion. Or c'est ce qui fait défaut aux créateurs personnes migrantes, qui ne maîtrisent pas tous ces aspects et c'est l'une des principales raisons des échecs des entreprises créées par les personnes migrantes.

Pensant que l'activité de l'entreprise se résume à vendre des produits ou des services, ils méconnaissent les impératifs de gestion.

Ils ont des lacunes en matière de comptabilité, gestion, montage de business plan, etc... et ont besoin de se former.

5. Taux moyen de pérennité à 3 ans des entreprises créées :

59% pour les créateurs étrangers hors UE

69% pour les français

6. Des motivations comparables

Les principaux objectifs de création d'entreprise sont les mêmes chez les personnes migrantes que chez les autres créateurs :

- assurer son propre emploi : 59%
- être indépendant : 63%
- le goût d'entreprendre : 32%

2. DES SPECIFICITES DE PROFILS AVEC LES PORTEURS TRADITIONNELS

1. La création, une solution quasi exclusive d'insertion économique et sociale

2. Des barrières linguistiques, sociales et culturelles

- La non maîtrise de la langue : elle constitue un frein aux personnes immigrées

conséquences : un accès à l'information sur la création d'entreprise plus difficile pour ces personnes ne comprenant pas bien la langue française

- Des pratiques culturelles différentes de leur pays d'origine, qui peuvent devenir des barrières à la création d'entreprise.

Exemple de la fixation des prix de vente : dans certaines cultures, les prix des produits ne sont pas affichés en raison de la pratique usuelle du marchandage, et ne sont jamais affichés sur le lieu de vente.

- Des difficultés à maîtriser les codes sociaux et culturels de la société française

- Une relation parfois différente au temps : dans certaines cultures, il n'est pas habituel de se projeter dans le futur, ce qui peut expliquer une difficulté à concevoir un business plan.

3. Une réglementation difficile à appréhender et à comprendre

- Une méconnaissance de la réglementation liée à la création d'activités en France
- L'incompréhension du formalisme exigé dans la préparation du projet et l'exploitation de l'entreprise

4. Un accès difficile aux crédits bancaires

Le défaut de financement est la principale cause d'échec dans la création d'entreprise.

Les entrepreneurs personnes migrantes ont souvent un capital financier modeste au démarrage.

- 27% des créateurs étrangers hors UE bénéficient d'un prêt bancaire (38% pour les créateurs français)
- 19% rencontrent des difficultés à obtenir un financement bancaire
- 12% rencontrent des difficultés à ouvrir un compte bancaire

Les raisons du non recours au prêt bancaire par les personnes migrantes ayant un projet de création d'activité :

- la peur des banquiers (peur d'être mal accueillis, sentiment d'infériorité...)
- la crainte du refus (peur d'avoir préparé un dossier pas suffisamment convaincant)
- une idée négative dès le départ (persuadés qu'ils n'obtiendront pas de prêt bancaire)
- des pratiques discriminatoires parfois
- des frilosités et des à priori de la part des banques
- manque de garantie
- business plan pas suffisamment étoffé

-> Les conséquences induites par ces obstacles

1. Concernant l'état d'esprit des porteurs de projet Ces difficultés peuvent paradoxalement donner une motivation supplémentaire aux porteurs de projet. A l'inverse, elles peuvent entamer de façon dramatique leur confiance en eux, et même dans certains cas faire naître amertume et désillusion.

2. Concernant le montage du projet Ces difficultés peuvent encourager le développement d'activités informelles, qui répondent plus à une logique de survie ; une solution pour vivre et faire vivre leur famille. Mais cela n'est pas sans conséquence : aucune couverture sociale, pas de possibilité de valoriser cette expérience, etc.

4 - Les facteurs de motivation pour la création d'entreprise

De façon générale, les porteurs de projets souhaitent créer leur activité pour les raisons suivantes :

- ⑩ Créer son propre emploi dans un contexte où ils n'arrivent pas à trouver un travail.
- ⑩ La création correspond à une envie (désir d'autonomie, envie de développer une idée, « ai toujours eu envie de créer, mais n'ose pas »).
- ⑩ Exercer un savoir-faire.

Ces enjeux de la création valent pour tous créateurs, et ne sont pas spécifiques aux migrants.

3 - Les besoins des créateurs en général

Les porteurs de projet ont souvent besoin d'être guidés, et encore plus les créateurs migrants.

Leurs besoins sont :

- ⑩ Prendre connaissance de l'environnement de la création d'entreprise
- ⑩ Valider leur idée (voir si ça peut marcher)
- ⑩ Savoir comment s'y prendre
- ⑩ Avoir quelqu'un qui leur explique les démarches de la création

Quels sont les difficultés majeures rencontrées par un migrant en création sur lesquelles l'accompagnement peut influencer ?

Diverses difficultés se dressent sur le chemin des candidats issus de l'immigration créateurs d'entreprises. Si certaines de ces difficultés sont communes à l'ensemble des entrepreneurs quelque soit leur origine, d'autres concernent spécifiquement les indépendants de certaines nationalités, avec un certain statut de séjour en Belgique, etc. Par ailleurs, être issu d'une communauté immigrée amplifie divers obstacles qui se dressent face à tout initiateur de projet économique. Aussi, les indépendants d'origine étrangère doivent être accompagnés de manière spécifique afin de favoriser le développement d'activités créatrices de richesse et d'emploi en Belgique. Dans cette partie nous survolerons ces difficultés à titre exemplatif. Elles ouvrent vers des pistes d'actions concrètes.

L'insolvabilité est souvent un des problèmes majeurs des entrepreneurs issus de l'immigration. La situation est surtout vraie pour les communautés d'immigration récente comme le groupe africain subsaharien qui n'ont pas de lien avec le système d'emploi en Belgique. Ces personnes ont de grandes difficultés à accéder au marché de l'emploi et les membres de leur famille ne bénéficient pas de revenus stables comme un salaire ou une pension, par exemple, comme tel peut être le cas au sein d'une famille marocaine installée en Belgique depuis plus de 40 ans ; les banques sont réticentes à leur faire du crédit. Cette situation est très bloquante si des mécanismes alternatifs ne sont pas développés. On mesure donc l'importance d'un outil comme le Fonds de participation. En particulier, des systèmes comme le microcrédit (un concept d'ailleurs importé de l'Afrique) sont ici assurément des voies à suivre.

Le **manque d'informations** pertinentes est également au nombre des difficultés à envisager. Malgré le niveau de formation des migrants qui s'améliore graduellement, on constate que les candidats à la création d'entreprise peuvent manquer de connaissances pratiques dans divers domaines comme les techniques de marketing, de gestion, de comptabilité, de fiscalité, de gestion du personnel, en matière de réglementations spécifiques à leur métier, dans leurs liens aux administrations, à propos de l'accès à des fonds financiers, de communication commerciale, etc. Le groupe des entrepreneurs issus de l'immigration peut utilement bénéficier de formations pratiques, pointues et de courte durée dans ces matières, si possible dans une variété de langues. Le système de coaching peut ensuite être intéressant à activer pour permettre un accompagnement de l'entrepreneur dans les premières années de son aventure économique. Ces services existent dans certaines localités, il s'agit de les adapter davantage au cas des créateurs d'entreprise immigrés et de les étendre plus sur le territoire. La coopération en cette matière avec des entrepreneurs confirmés qui pourraient servir de tuteurs à des plus jeunes est également une piste à envisager.

Les difficultés mentionnées dans les deux premiers paragraphes amènent comme réaction de la part des indépendants issus de l'immigration une **tendance à la concentration** qu'il s'agisse du choix de leur implantation ou du choix du secteur précis d'activités commerciales. Si cette situation présente des avantages pour les indépendants en termes de solidarisation et d'économies d'échelle, elle attise en revanche la concurrence entre unités commerciales, alors qu'une diffusion géographique et sectorielle plus étendue peut permettre une adaptation plus durable au marché. Aussi, des incitants psychologiques et matériels devraient être proposés pour une plus grande diffusion de l'entreprise immigrée afin de limiter l'important taux de faillite dans ce secteur.

Les indépendants issus de l'immigration souffrent encore **d'inégalités de traitement** dont certaines sont des discriminations administratives. Les domaines touchés sont notamment la reconnaissance des diplômes et des expériences acquis au pays d'origine, l'accès à certaines professions et la gestion des cartes professionnelles, etc. Une simplification juridique dans ces matières est actuellement envisagée, on doit l'encourager.

Il s'agit également de diffuser une **culture de la diversité** au sein des structures qui de près ou de loin aident les créateurs d'entreprise. Ainsi, il est possible que l'on n'accompagne pas un chercheur d'emploi issu de l'immigration tout à fait comme un autre chômeur. De même, un créateur d'emploi issu de l'immigration peut avoir des besoins spécifiques comme on vient de le développer ici même. Aussi, les acteurs socio-économiques travaillant dans le domaine de l'aide à l'entreprise devraient adapter plus leurs services aux spécificités de leur clientèle, des spécificités pas seulement ethnoculturelles d'ailleurs : des différences existent entre la manière d'entreprendre des personnes d'âge, de sexe, de conditions différentes. Il serait également opportun de développer des mécanismes d'évaluation de l'action d'accompagnement des créateurs d'entreprises de façon à déterminer si leurs diversités sont respectées et valorisées, si les services sont rendus de manière équitable à chacun, si chacun a ses chances, ... Ainsi, ces considérations amènent à pointer les caractéristiques individuelles des entrepreneurs comme un des moteurs des initiatives économiques et de leur réussite. Les connaissances et compétences des entrepreneurs issus de l'immigration ou de leur communauté sont-elles bien connues, reconnues, pleinement valorisées dans l'intérêt de l'initiative commerciale ? Les aides qu'ils nécessiteraient en ces matières en termes de formation, par exemple, leur sont-elles proposées ?

Il s'agit également de **susciter davantage de vocations** sur notre terrain, notamment auprès des jeunes et dans les écoles secondaires et supérieures. Un travail d'information et de sensibilisation peut être fait afin de diffuser l'esprit d'entreprise auprès des jeunes dont des jeunes issus de l'immigration. Ces jeunes peuvent apporter au secteur un dynamisme nouveau notamment en ce qui concerne les métiers de la (inter)culture, des arts et des spectacles, les métiers de la communication et des langues, le commerce international, les métiers du transport et du tourisme, les métiers des artisans dans divers secteurs comme la mode, la gastronomie, etc. bref tout corps de métier qui permet de construire des ponts entre cultures, espaces, populations, ... Les jeunes issus de l'immigration peuvent y injecter des compétences et connaissances culturelles, comme ils peuvent également mettre à profit leurs « compétences interculturelles » parce que bien souvent ils sont de familles faisant partie de plusieurs mondes culturels à la fois. Leur prospérité, ils peuvent la construire grâce aux liens qu'ils peuvent tisser entre leur pays d'installation et le pays d'origine de leurs parents et mieux exploiter ces réseaux pour un développement partagé. On pourrait, pourquoi pas les voir à la tête de PME « multinationales » maîtrisant les marchés et les distances, ou la mobilité des biens et des services entre plusieurs espaces. Et pourquoi pas les voir réussir dans ces domaines en association avec d'autres jeunes « autochtones », n'est-ce pas là une figure possible de l'intégration ?

4 - Les différentes étapes du parcours

Les porteurs de projet s'orientent vers un organisme d'accompagnement (amorçage de projet ou structuration du projet) soit directement par le bouche à oreille, soit via des structures prescriptrices telles que des structures d'insertion, de formations, travailleurs sociaux, médiateurs, poles d'emploi...

Les différentes étapes sont les suivantes, en fonction d'où en est le porteur dan son cheminement et de son niveau de maturité face à son projet et face à la création :

Ceci concerne tous les porteurs de projet.

- ⑩ Découvrir les différentes étapes de la création
- ⑩ Prendre conscience de la réalité d'un chef d'entreprise, des obligations et responsabilités que cela engage
- ⑩ Valider sa motivation et sa capacité à créer
- ⑩ Etre orienté vers d'autres structures en cas d'abandon de projet
- ⑩ Défricher le projet avec l'accompagnant (se poser les bonnes questions)
- ⑩ Formaliser des premiers éléments (offre produits, marché, concurrence, tarif, CA prévisionnel, investissement...)
- ⑩ Structurer le projet : stratégie commerciale, analyse financière, statut juridique
- ⑩ Recherche de financement
- ⑩ Effectuer les démarches administratives
- ⑩ Orientation vers des organismes de financement

5 - Rôle de l'accompagnant/coach

Pourquoi les créateurs d'entreprise migrants ont-ils besoin de conseils spécifiques ?

Tout simplement parce qu'il/elle n'appartient pas au groupe le plus important culturellement ! Être un migrant signifie généralement être porteur d'une identité culturelle différente de celle qui est la plus largement représentée. Les résultats des études ont montré que la société multiculturelle ne signifie pas nécessairement que les différentes cultures sont traitées de manière égalitaire. Souvent les cultures différentes de celle du pays d'accueil pâtissent d'un manque de considération. Dans la vie de tous les jours, où l'interaction sociale est primordiale, la situation d'infériorité culturelle est synonyme d'exclusion sociale. Par conséquent, certains membres de groupes ethniques, ici « migrants », peuvent ne pas être pleinement intégrés dans la société d'accueil, et sont considérés comme « socialement vulnérables ».

Par principe, mais aussi afin d'assurer la cohésion sociale, les états européens luttent contre l'exclusion sociale en mettant en œuvre et en finançant les politiques adéquates qui visent particulièrement la vulnérabilité sociale comme caractéristique de l'exclusion sociale parfois inhérente à certains groupes sociaux en raison de leur identité culturelle.

Ayant géré des actions en faveur du soutien à l'entrepreneuriat de groupes vulnérables, le Secours Populaire Français peut mettre en avant de nombreuses années d'expérience qui démontre qu'un « migrant » souhaitant créer son entreprise a besoin de l'avis d'un formateur, d'un coach, notamment dans la phase de décision du projet.

Les coachs/accompagnateurs de projets de création d'entreprises doivent garder à l'esprit que la prise de décision est une tâche difficile, surtout pour des personnes qui se tournent vers la création d'une entreprise sans réelle connaissance de la réalité économique, parfois même en ne réalisant pas pleinement les implications du concept de « marché ». Tant l'expérience que les études montrent que les créateurs d'entreprise migrants ont besoin de conseils et de soutien.

Il s'agira donc de vérifier les besoins du candidat à la création d'entreprise :

- se sent-il suffisamment en confiance avec son/sa future entreprise ?
- possède-t-il toutes les informations nécessaires notamment dans le domaine juridique ?
- a-t-il les compétences sociales/clés requises pour son type d'entreprise ?
- comprend-il le fonctionnement du marché?

Les porteurs de projet ont besoin d'être guidés. Ceci est encore plus vrai pour le public migrant de par leur différence culturelle et un environnement administratif méconnu et complexe.

Les personnes se sentent souvent grandi d'un accompagnement à la création d'entreprises, même s'ils ne créent pas, car ils apprennent toujours quelque chose sur eux-mêmes, sur ce qu'ils sont capables de faire et sur leurs limites.

⑩ Détecter la capacité entrepreneuriale du porteur

L'accompagnant / Coach à la création d'entreprise va devoir détecter la capacité ou incapacité du porteur de projet à créer et donc analyser l'adéquation personne/ projet.

Cela consiste à :

- Evaluer la motivation du créateur
- Valider la capacité à assurer les différentes tâches d'un chef d'entreprise (gestion, commercial, management, gestion administrative...) et à être polyvalent
- Analyser la cohérence du projet
- Identifier si la personne a les qualifications nécessaires pour son projet

Techniques utilisées :

- Poser les questions primordiales

- La formalisation de certains éléments (si le créateur a du mal à formaliser son projet, cela montre certaines difficultés chez le créateur ou un projet non mature qui devra être revu, affiné, amélioré)
- Analyse de faits durant les premiers rendez-vous individuels
le conseiller portera son attention sur le fait que le créateur est ponctuel ou pas aux rendez-vous, s'investit ou pas dans le travail demandé, intègre ou pas la nécessité d'étudier son marché et de suivre quelques données économiques pour piloter son entreprise
- Etude de la réglementation liée à l'activité (voir si les obligations engendrées par la réglementation en vigueur sont possibles)
- Voir s'il y a des possibilités de financement

⑩ Valoriser les compétences et les expériences

Le conseiller devra questionner en profondeur le créateur migrant sur toutes ses expériences passées afin de mettre en lumière toutes leurs compétences à faire valoir, notamment au moment de l'évaluation de l'« adéquation personne/projet ».

⑩ Faire prendre conscience au créateur qu'il ne pourra pas créer

Il s'agit d'amener le porteur de projet à s'apercevoir par lui-même que la création d'entreprise n'est pas pour lui ou que le projet n'est pas viable ou réalisable pour diverses raisons.

⑩ Orienter le porteur de projet vers le bon parcours pour lui

L'accompagnant a pour rôle d'orienter le porteur de projet vers ce qui sera le plus adapté pour lui, pour soit concrétiser son projet, ou soit éviter que la personne se retrouve en situation d'échec.

- parcours de la création
- parcours de retour à l'emploi
- parcours de formation
- régler des problèmes sociaux ou personnels en priorités

⑩ Les sensibiliser au changement de posture du statut de salarié à un statut de chef d'entreprise

Ce changement implique des conséquences telles qu'être en capacité à prendre des initiatives et à décider par soi-même.

⑩ Informer sur les normes réglementaires et les obligations liées à la création d'entreprise dans une activité donnée

⑩ Apporter un appui technique sur la compréhension du système français

Le conseiller représente un réel appui technique et d'information sur les étapes de la création d'entreprise envers ces personnes migrantes, qui ont une culture entrepreneuriale forte dans leur pays d'origine, mais qui ne connaissent pas les règles du système français dans ce domaine.

⑩ Sensibiliser sur certaines étapes de la création d'entreprise

Le conseiller devra sensibiliser sur l'étude de marché, la concurrence et sur la réflexion à mener pour calculer ses prix de vente.

⑩ Eclairer le porteur et l'aider à construire son projet

Cela consiste à :

- Défricher le projet le produit : le service vendu, l'étude de marché, la stratégie commerciale et l'élaboration d'un plan d'affaire réaliste.
- Trouver la bonne information et orienter le porteur vers les bons organismes
- Revisiter le projet, l'affiner, le modifier, si besoin, de façon à ce que le projet soit réalisable et permette au porteur de dégager un revenu suffisant à ses besoins
- Eviter les erreurs dans le montage du projet

⑩ Veiller à ce que toutes les étapes soient bien respectées pour minimiser la prise de risques.

6 - Les facteurs de réussite pour le créateur

- ⑩ Etre motivé et croire à son projet

- ⑩ Avoir du bon sens
- ⑩ Avoir beaucoup de volonté et être persévérant
- ⑩ Ouverture, capacité d'adaptation
- ⑩ Savoir se débrouiller, aller à la recherche de l'information

- ⑩ Maîtriser une activité, un savoir-faire
- ⑩ Se faire accompagner
- ⑩ Une bonne adéquation personne / projet
- ⑩ Bien prendre en compte toutes les étapes de la création
- ⑩ Construire un projet adapté à sa personne, aux contraintes et au projet de vie (un projet sur mesure)
- ⑩ Se positionner sur un projet qui sera en adéquation avec son niveau de compétences
- ⑩ Bien s'approprier le projet

- ⑩ Se professionnaliser (à une technique et au métier de chef d'entreprise)
- ⑩ Maîtriser les outils de nouvelles technologies
- ⑩ La force de persuasion pour convaincre les différents interlocuteurs
- ⑩ La capacité à vendre son projet,
- ⑩ Bien s'entourer (compétences, conseils...)

- ⑩ Le soutien de l'environnement familial
- ⑩ Se créer un réseau
- Avoir un capital propre
- ⑩ L'accès au financement

7 - Les difficultés rencontrées par les créateurs

Les difficultés spécifiques au public migrant

⑩ Non maîtrise de la langue du pays

Freins /blocages :

- Les problèmes d'alphabétisation rendent plus difficiles la formalisation du projet à l'écrit, la gestion de formalités administratives, la rédaction de formulaire, la demande de financement ; les porteurs sont, du coup, souvent dépendant d'une tierce personne qui fait pour eux.

Comment lever ces freins

- Les orienter vers des structures d'apprentissage à la langue
- Les orienter vers des structures qui vont les aider à écrire et remplir les documents
- Il est important d'énoncer à l'oral toutes les actions à mettre en place Venir accompagner par quelqu'un qui maîtrise la langue française pour faciliter la compréhension des informations transmises par le conseiller et le travail de structuration du projet
- Pour ceux qui ont des vrais problèmes de maîtrise de la langue française, il est important qu'ils soient accompagnés par des proches dans leur projet ou qu'ils aient un expert comptable, sinon cela représente un véritable danger dans leur projet de création.

⑩ Appréhension de l'environnement, de la complexité administrative et des règles

Freins /blocages :

- Une compréhension plus difficile de l'univers de la création car ils ont souvent été peu à l'école ; ainsi, ce public présente plus de difficultés pour le montage du dossier et la réalisation d'un prévisionnel financier.
- Un système administratif méconnu, inhabituel et bien plus complexe que leur pays ; Le public migrant se caractérise par une culture entrepreneuriale développée dans leur pays (comme les magrébins). Cet esprit entrepreneurial est souvent freiné quand ils arrivent en France en raison d'un environnement méconnu et plus complexe que dans leur pays et de la complexité des démarches administratives.

Comment lever ces freins

- Passer plus de temps à leur expliquer l'environnement de la création d'entreprise et le système administratif du pays d'accueil.

- Les aider dans leurs démarches administratives et leurs recherches
Ceci implique de prendre plus de temps avec le créateur pour lui expliquer.

⑩ Non reconnaissance des compétences

Freins /blocages :

- Le porteur de projet a un diplôme dans son pays d'origine qui n'est pas reconnu dans le pays d'accueil
- Le porteur de projet n'a pas suffisamment d'expérience reconnue dans leur pays d'origine ou d'accueil (3 ans minimum) ; en effet la personne n'aura pas acquis l'expérience nécessaire ou elle ne pourra prouver de son expérience dans son pays par manque de preuves (fiche de salaires, contrat de travail).

Ce qui implique qu'il ne peut obtenir l'autorisation de créer et d'exercer son activité (pour certaines activités réglementées).

Comment lever ces freins

- Faire valoir l'expérience de la personne par une validation des Acquis et des Expériences
- Orienter vers un retour à l'emploi pour obtenir l'expérience nécessaire
- Créer avec une autre personne qui aurait les compétences reconnus par un diplôme

⑩ La formalisation

Freins /blocages :

Les créateurs migrants ont une culture de l'oral très forte, beaucoup plus que l'écrit. La formalisation à l'écrit est alors difficile. Ils ont du mal à comprendre la nécessité de la formalisation, le processus de montage de dossiers et le principe des contrats.

Comment lever ces freins

- Leur faire comprendre à quoi peut leur servir de formaliser leur projet (avoir un dossier bien établi pour des demandes de financement, valider la cohérence du projet et sa viabilité...).
- L'aider à formaliser

Outils

- Utiliser des exemples concrets pour démontrer l'utilité du montage et de la formalisation du projet
- Film réalisé dans le cadre du projet « Entreprendre Quand Même »
- Poser un maximum de questions au créateur, faire formuler à l'oral et l'aider à formaliser par écrit

⑩ L'accompagnement nécessite plus de temps

L'accompagnement des migrants nécessitera souvent une démarche plus longue, avec la nécessité de passer plus de temps pour expliquer à l'oral, écrire avec eux, les faire relire, et parfois réexpliquer les démarches à effectuer à des membres de la famille.

- besoin d'expliquer plus longuement l'étape de l'étude de marché
- besoin de plus de temps pour la partie rédactionnelle

⑩ La méconnaissance de la réglementation

Freins /blocages :

Ils créent souvent car ils connaissent quelqu'un dans leur réseau qui a créé ; ils s'imaginent pouvoir réaliser la même chose, mais ils ne connaissent pas la réglementation (exemple : connaître la réglementation alimentaire pour une personne qui veut cuisiner chez elle, connaître le droit au bail...).

Comment lever ces freins

- Les informer sur la réglementation ou leur faire effectuer leur propres recherches

⑩ La régularisation de papiers

Freins /blocages :

Les papiers ne sont pas à jour ou ils n'ont pas de cartes de séjour ;

Comment lever ces freins

Ils doivent parfois régulariser leurs papiers auprès de structures spécialisées dans ces démarches pour pouvoir ensuite créer.

⑩ Discrimination

Freins /blocages :

Il arrive parfois que certains connaissent des difficultés pour obtenir des financements ou des locaux de part leur origine. Ces phénomènes de discrimination diminuent même si cela fait encore parti de la réalité parfois.

⑩ Une méconnaissance des nouvelles technologies**Freins /blocages :**

Aujourd'hui, l'accès à l'information est assez concentré sur Internet ; le porteur de projet migrant connaît des difficultés à accéder à ces informations ne sachant pas utiliser les nouvelles technologies ; ce frein est souvent lié aux problèmes d'alphabétisation.

Comment lever ces freins

- Se faire aider par leur famille

⑩ Le financement**Freins /blocages :**

- Les personnes musulmanes, de part leur religion, ne peuvent emprunter de l'argent avec de taux d'intérêt. Certains passent au-delà, et d'autres refusent totalement, quitte à abandonner le projet
- Les communautés asiatiques trouvent leur financement au sein de la communauté. Ils n'ont pas la culture de l'emprunt. Ce qui a une incidence sur la démarche de création, et sur l'accompagnement à la construction du projet. Le projet peut être ralenti ou modifié en fonction du temps nécessaire pour réunir l'argent.

Comment lever ces freins

- L'accompagnant n'a pas de maîtrise sur cette question. Car cela appartient entièrement à la personne concernée.

⑩ Problèmes périphériques à régler**Freins /blocages :**

- La personne présente n'a pas de carte de séjour.
- La personne présente des blocages d'ordre social ou personnel.

Comment lever ces freins

- Savoir vers quel organisme relais les orienter, avoir des coachs formés préalablement et bien

Les difficultés communes à tous les publics**⑩ Formalisation des informations collectées****Freins /blocages :**

- Le créateur a des difficultés à formaliser et synthétiser les informations collectées non pour des raisons culturelles, mais pour des raisons de niveau d'éducation ; il n'a pas à l'école acquis les compétences rédactionnelles et/ou de synthèse d'informations.

Comment lever ces freins

- Poser un maximum de questions au créateur, faire formuler à l'oral et l'aider à formaliser par écrit

⑩ L'étude de marché**Freins /blocages :**

- Certains créateurs ont beaucoup de mal à appréhender l'étude de marché.

Comment lever ces freins

- Utiliser des exemples concrets pour démontrer les enjeux de l'étude de marché

⑩ Manque de compétences**Freins /blocages :**

- Le créateur n'a pas les compétences nécessaires pour obtenir l'autorisation de créer.

Comment lever ces freins

- Diriger la personne vers un parcours de formation
- Réfléchir à un autre projet possible, modifier le projet d'origine afin qu'il soit réalisable
- Diriger la personne vers un retour à l'emploi si elle le désire

⑩ Manque de qualification et d'expérience

Freins /blocages :

- Les personnes ont un niveau de formation insuffisant et renvoie aux questions de formation, d'éducation et de niveau social.
- Ceci touche tous types de créateurs et peut être liés au niveau social. On retrouve cette contrainte pour la création d'entreprise chez les personnes issues de l'immigration.

⑩ Blocage par rapport à l'outil d'information Internet

Freins /blocages :

Les jeunes ont la plupart du temps utilisé l'outil Internet comme un outil ludique et non comme un outil de travail. Ils expriment souvent des réticences pour l'utiliser comme outil de recherche et de formalisation. Il s'agit là davantage d'un frein d'ordre social que culturel. Par conséquent, cela touchera aussi les jeunes issus de l'immigration, sans que cela représente une caractéristique propre.

⑩ Manque de capital personnel et problème de financement

Freins /blocages :

- Ils n'ont pas toujours de fonds propres et ont des difficultés à trouver des financements.
- Cas concret : un porteur de projet a dû modifier son projet pour faute de financement ; il a dû passer son projet de commerce avec droit au bail à un commerce ambulancier sur les marchés.

⑩ L'aspect psychologique et freins personnels

Freins /blocages :

- La personne présente des blocages d'ordre social ou personnel qui prennent le dessus et qui mettent en incapacité face à un projet de création.

Comment lever ces freins

- Savoir vers quel organisme relais les orienter

8 - Compétences comportementales de l'accompagnant/coach

⑩ Développer une écoute active

Ecouter le porteur de projet est très important, encore plus chez le public migrant :

- pour le mettre en confiance
- pour lui permettre de parler de son projet
- pour récolter un maximum d'informations afin d'évaluer l'adéquation personne / projet

⑩ Créer un climat de confiance

Il est important de créer un climat de confiance entre le conseiller et le porteur pour permettre à ce dernier d'être à l'aise, de s'ouvrir un maximum et ainsi de transmettre toutes les informations et éléments d'analyse nécessaires au conseiller.

⑩ Avoir une approche davantage tournée vers la personne

Il s'agit d'aborder la personne dans sa globalité et de la considérer au-delà de son projet.

L'accompagnant devra être en capacité de percevoir un certain nombre d'éléments liés à la personne et pas seulement au projet.

L'accompagnant prendra en compte :

- où la personne en est
- son environnement
- ses capacités entrepreneuriales
- ses freins et blocages personnels

Il convient de chercher davantage à s'adapter à la personne qu'à la technique ou à la méthodologie.

⑩ Avoir une ouverture culturelle et des capacités d'adaptation à la diversité

Ceci pour s'adapter aux différentes cultures et différentes catégories sociales : compréhension de l'interlocuteur par rapport à son niveau d'étude et à ses codes culturels.

⑩ Adapter la pédagogie pour faciliter la compréhension par le créateur

Face aux difficultés de compréhension de la langue et aux différences culturelles des migrants et face au niveau d'appréhension des démarches de la création d'entreprise, l'accompagnant devra adapter ces outils.

- être davantage dans l'oral et moins dans l'écrit
- adapter son langage en fonction de la personne
- vulgariser le vocabulaire : utiliser les mots compréhensibles pour la personne et éviter le jargon technique
- trouver une façon d'expliquer à chacun, être le plus simple possible dans ses explications
- reformuler
- utiliser des schémas
- illustrer via des exemples pour rendre la démarche plus simple à comprendre et plus concrète
- s'assurer que la personne a compris

Les problèmes de maîtrise de la langue par certains migrants obligent l'accompagnateur à adapter ces outils, à être davantage dans l'oral et moins dans l'écrit et à utiliser les schémas pour la compréhension d'éléments techniques.

⑩ Adapter le discours en fonction de la personne

- en fonction de sa culture
- en fonction de son niveau d'éducation
- en fonction de sa connaissance de l'univers de la création d'entreprise
- en fonction de son univers socio-professionnel

⑩ Se mettre dans une position de coach

A travers des méthodes et des techniques de coaching, le conseiller fera en sorte de :

- encourager le porteur tout en étant réaliste
- amener la personne à valoriser son projet
- amener à la prise de confiance en soi
- valoriser les compétences des porteurs pour les remotiver
- aider la personne à trouver les réponses
- faire avec les personnes

⑩ Amener le porteur de projet à voir que la création n'est pas pour lui

Il est important d'avoir à l'esprit que la création d'entreprise n'est pas ouverte à tout le monde et de savoir faire prendre conscience, aux porteurs concernés, qu'il n'est pas dans la capacité de gérer une entreprise.

L'accompagnant mettra en avant des faits qui pourront amener le porteur à prendre conscience qu'il est préférable qu'il ne crée pas maintenant pour les raisons suivantes (liste non exhaustive) :

problème de ponctualité

- difficulté à s'investir
- manque de motivation
- incapacité à gérer la partie commerciale, management ou gestion
- pas de potentialité de marché
- projet non viable

⑩ Savoir orienter les créateurs vers des structures relais, si besoin

Le conseiller devra parfois orienter le créateur vers des

- structures et référents sociaux pour répondre aux demandes sociales
- structures pour apprendre les bases de la langue, afin de savoir lire et écrire en français
- écrivains publics pour traduire ou écrire quand il y a des gros problèmes avec la langue française
- retour à l'emploi (rédaction de CV, ...)

⑩ Faire prendre conscience au créateur de certains problèmes à résoudre avant de créer le projet

(le cas échéant)

Le conseiller doit parfois faire comprendre aux créateurs migrants qu'ils ne peuvent pas travailler dans l'immédiat sur la construction du projet, car il y a d'autres points à traiter d'ordre social ou personnel à résoudre avant.

⑩ Démocratiser et travailler sur la représentation de la création d'entreprise chez les migrants

Le conseiller doit travailler sur la **représentation qu'ont les personnes migrantes** de la création d'entreprise et leur expliquer que c'est possible et accessible pour eux aussi.

Ils ont en effet une très mauvaise image de la création d'entreprise, en conséquence de la complexité du système français, et de leurs problèmes de recherche d'emploi qu'ils projettent sur leur vision de la création d'entreprise. Ils pensent que ce n'est pas fait pour eux. Ils sont souvent au stade de l'idée. Ils n'ont pas de soutien, ne sont pas encouragés par la famille qui est plutôt dans la peur quand à la création d'entreprise. Il est donc important de faire un travail de sensibilisation envers les personnes immigrées, et notamment pour qu'ils relayent l'esprit d'entreprise à leurs enfants.

Il est également important de **modifier les représentations de la création d'entreprise des personnes issues de l'immigration**, afin de leur permettre d'accéder à la création d'entreprise.

⑩ Les accompagner dans la recherche de nouvelles idées

Travailler sur les motivations et les idées pour ceux qui ont envie de créer

⑩ Passer plus de temps avec les personnes

Face aux problèmes d'alphabétisation et d'instruction, l'accompagnant sera amené à passer plus de temps avec la personne afin de l'aider

- dans les démarches terrain
- dans la formalisation du projet ; ils sont amenés parfois à écrire pour eux.

⑩ Développer un certain nombre d'aptitudes personnelles

- être patient
- être à l'écoute
- être pédagogue
- faire preuve d'empathie
- rester neutre, prendre du recul
- avoir une approche psychologique avec ceux qui présente des problèmes d'ordre social et personnels
- être dans l'encouragement

⑩ Rendre autonome dans les démarches à faire

9 - Les outils

⑩ Atelier collectif

Ces ateliers sont proposés pour une première information sur la démarche à la création d'entreprise et pour des personnes qui ne sont pas encore vraiment prêtes et qui se sentent plus à l'aise en groupe. Ces ateliers permettent d'enrichir les connaissances des porteurs et de leur donner des éléments pour avancer sur le montage de leur projet.

L'atelier collectif permet de créer des liens, de se reconnaître dans un groupe sur une culture ou un projet commun. Il a un effet dynamisant.

⑩ L'entretien individuel

L'entretien individuel permet d'aborder en individuel le projet avec le créateur, de le défricher, de détecter les capacités du créateur et la cohérence du projet.

⑩ Film, QCM, support

Ces outils sont utilisés dans le cadre de la sensibilisation à la création d'entreprise, de la modification des représentations et de la prise de conscience de ce qu'est vraiment la création d'entreprises.

⑩ Schémas et exemples concrets

Comme outils d'explication pour les porteurs à qui la démarche de création d'entreprise est trop abstraite.

⑩ Technique de photo-langage

Sous forme de jeu ludique, il permet l'expression d'idées à travers des images ou des représentations. Il est très adapté au public migrant qui a du mal à s'exprimer ou formaliser. Ainsi par des images

symboliques, la personne énonce des choses sur elles ou ses idées, de façon spontanée, à travers ce jeu de langage.

Cette technique permet de :

- sensibiliser à la création d'entreprise : parler des représentations de la création d'activité
- formaliser des idées de création : parler de son projet professionnel
- valoriser la personne et faire ressortir les compétences

⑩ **Témoignage de créateurs**

⑩ **Echanges et débat**

⑩ **Mettre en réseau des porteurs de projet et créateurs**

⑩ **Pédagogie par l'exemple**

Cela consiste à faire rencontrer le porteur de projet avec une personne qui a créé la même activité.

10 - Les actions à mettre en place pour faciliter le parcours du créateur migrant

□ **Mieux informer sur les structures d'accompagnement à la création**

Créer de nouveaux biais pour que toutes les personnes soient informées sur l'existence des structures d'amorçage et d'accompagnement des projets de création.

Il semble nécessaire de réfléchir à comment on peut sensibiliser davantage les porteurs de projet au vertu de l'accompagnement à la création d'entreprise et leur faire savoir que l'accompagnement augmente les chances d'un projet bien construit, viable et pérenne dans le temps.

Faire en sorte que :

- ceux qui présentent les conditions (personnelle, familiale, nature du projet, capacité entrepreneuriale) pour créer soient accompagnées sur la construction de leur projet afin de garantir la rémunération et la pérennité du projet.
- ceux qui n'ont pas la capacité de créer, soit accompagnées pour prendre conscience que la création n'est pas pour eux, pour faire le deuil de la création et pour ainsi être libre d'esprit et envisager une autre solution professionnelle.

□ **Développer la proximité afin d'accompagner le plus en amont les créateurs migrants**

L'objectif est que le public migrant ait accès facilement à l'information sur la création d'activité (car ne connaît pas les structures, ne va pas forcément vers les structures d'accompagnement).

C'est important de les accompagner le plus en amont dans la démarche de création, afin d'avoir un projet bien construit, fiable et de limiter les risques.

Certains créent parfois sans se faire accompagner ; et quand ils s'adressent à une structure, il est souvent trop tard.

□ **Développer la sensibilisation à la création d'entreprise**

Il s'agit de :

- travailler sur les représentations existantes
- faire prendre conscience que c'est possible
- donner une image réelle de la création et du métier de chef d'entreprise (polyvalence, avoir une expertise, prise de risque)

□ **Proposer un accompagnement personnalisé**

Il s'agit d'adapter les parcours d'accompagnement selon les personnes (formation/accompagnement, individuel/groupe).

Les conventions devraient prendre compte les besoins d'adaptation de l'accompagnement en fonction des personnes, et donc présenter plus de souplesse afin de permettre aux conseillers de gérer le temps à passer avec chacun en fonction de leurs besoins et de leurs difficultés.

□ **Professionaliser les accompagnants à l'inter culturalité**

Afin d'améliorer la qualité de l'accompagnement des conseillers avec le public migrant, il semble important que ces conseillers réfléchissent à des questions de :

- représentations sur ce public selon les origines
- différence culturelle
- discrimination

L'objectif des formations à l'inter culturalité est de :

- s'adapter le mieux possible au public migrant en intégrant les différences culturelles
- être en capacité à s'adapter aux différents publics
- éviter tous blocages et incompréhensions

□ Proposer des formations aux nouvelles technologies pour les porteurs de projets

Afin de leur permettre d'avoir accès à l'information via Internet et de réaliser un certain nombre de démarches administratives possibles via les nouvelles technologies.

□ Sensibiliser les porteurs à une approche économique et de rentabilité

Il est capital que les créateurs appréhendent les données de rentabilité de leur projet.

⑩ Permettre aux porteurs et aux créateurs de se constituer un réseau

- Organiser des rencontres entre porteurs et créateurs ; les porteurs de projet peuvent échanger entre eux ou avec ceux qui ont déjà créé et récolter un certain nombre d'informations et de réponses à leurs questions.

- Organiser des « ateliers témoignages » de créateurs ; le partage d'expérience permette aux nouveaux créateurs de se représenter davantage le parcours de la création et les écueils à éviter.

⑩ Des formations-action (en groupe)

Cela pourrait se traduire par des formations à la création d'entreprise qui alterneraient la théorie avec la pratique, afin d'optimiser l'acquisition des compétences (via la pratique). En effet, on ne retient que 30% de ce qui est dit.

La formation-action se traduirait par un travail sur son projet pendant 6 mois en alternant formation, accompagnement et temps personnel de recherche et de construction du projet.

PART 2 . Quelles sont les bonnes pratiques en matière d'accompagnement à la création d'entreprises des migrants?

The intellectual output IO4 has been built based on 2 joint analysis which were conducted by the partners TTB and SCOPARA.

TTB analysed **XXX** surveys which allowed to point out quantitatively the brakes and difficulties that migrant business creators and project initiators encounter.

SCOPARA analysed semi-structured interviews which allowed to highlight the macroeconomic realities in the partner countries, through a more qualitative analysis of the project initiators' needs.

Method:

Each partner must:

1. choose a brake to work on
2. fill a "good practices" synthesis about this brake

I. BRAKE IDENTIFICATION

NATURE	Details/explanation
1/ Not speaking the country language	Literacy issues make it more difficult to formalize a project in writing, to complete administrative formalities, to fill in a form or to request funding. As a consequence, business creators are often dependent on a third party who acts on behalf of them.
2/ Understanding the environment, administrative complexity and rules of the host country	<ul style="list-style-type: none"> - A more difficult understanding of the business creation world because it happens a lot that they couldn't study much. So, this audience has bigger difficulties building up a file and a forecast financial report. - An administrative system which is unknown, unusual and far more complex than in their country. The migrant audience has acquired their entrepreneurial culture in their home country (for instance the Maghreb). This entrepreneurial spirit is often dampened when they arrive in France because of an unknown and more complex environment and complicated administrative procedures.
3/ No recognition of skills	<ul style="list-style-type: none"> - The project initiator got a diploma in their home country which is not recognized in the host country. - The project initiator has not enough recognized experience in their home country or host country (3 years minimum). Indeed he or she may not have the necessary experience or they may not be able to prove their experience in their home country due to a lack of evidences (payslip, employment contract). Thus, they will not be

	allowed to set up their business (for some regulated activities).
4/ Project formalization	Sometimes, the migrant business creators have a very strong oral culture. Then, formalization in writing may be difficult. They have trouble understanding the necessity of formalization, the process of building up a file and the basic principle of contract.
5/ Lack of knowledge of regulations	Many times, they create because they know someone in their network who has already created; they think they can do the same, but they don't know regulations (for example knowing food regulation for someone who wants cook at home, knowing leasehold rights...).
6/ Discrimination	It may happen that some business creators face obstacles in getting funding or premises due to their origins. Those forms of discrimination tend to decrease even though they are still a reality.
7/ Lack of knowledge of new technologies	Nowadays, access to information is quite concentrated on the Internet. The migrant project initiator finds it difficult to access information because they don't know how to use new technologies. This brake is often linked to literacy issues.
8/ Access or renouncement to external/bank founding for business creation projects	<ul style="list-style-type: none"> - Muslim people, because of their faith, cannot borrow money with an interest rate. Some go beyond this rule and others refuse categorically, even if it means giving up the project. - Asian communities find funding inside their own communities. They don't have a culture of borrowing which affects the business creation approach and the support given during the project construction phase. The project may be slowed down or modified according to the time needed to collect money.

Language barrier being extensively investigated by institutions, we suggest not to focus our thinking on this subject.

Discrimination which appears in 6th rank will be developed in IO5 so we suggest not to study it in this piece of work.

II. CREATION OF THE GOOD PRACTICE SYNTHESIS

⇒ **The partners choose the good practice**

BRAKES TO WORK ON IN THE GOOD PRACTICE SYNTHESIS	PARTNER
Understanding the environment, administrative complexity and rules of the host country	CIVIFORM
No recognition of technical or professional skills in the host country	
Project formalization	

Lack of knowledge of regulations	
Lack of knowledge of new technologies	EX: France SCOPARA
Access or renouncement to external/bank founding for business creation projects	

⇒ **then the partners write the synthesis**

Difficulty/Brake: <i>EX Lack of knowledge of new technologies</i>		
Features	Consequences/threats	
<i>Poor computer skills</i> <i>No Internet literacy</i> <i>Inability to use professional and commercial applications</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Not being able to use NICTs in professional practices</i> - <i>Not being aligned with the administrative procedures of the country (declarations, taxation, payments...)</i> - <i>Having an activity commercially late forward</i> 	
Suggested solution: Tools/observed practice allowing to release the brakes		
Specific training at the Fablab		
Usefulness	Means/method/tools	Evaluation
<i>To adapt the training to the needs (time, understanding, professional use...)</i>	<i>Training course of x hours with defined project</i>	<i>Work on the professional Project</i>
Resources:		
Web sites theoretical contribution		

CIVIFORM

Difficulty/Brake: Understanding the environment, administrative complexity and rules of the host country	
Features	Consequences/threats
<i>1. Lack of knowledge about the administrative rules present in the hosting country;</i>	<i>1. Migrants are not aware of the rules so it's easier for them not to respect them even if they don't want to;</i>

<p>2. Presence of a few services able to give the essential information about the rules of the hosting country</p> <p>3. Only a few chance to directly experiment the environment in the hosting country</p>	<p>2. Less possibilities for them to have a good knowledge about the hosting countries.</p> <p>3. Migrants often live in separate communities that could be dangerous because this mechanism lead to an isolation and exclusion of the migrants from the hosting society;</p>	
<p>Suggested solution: an important possible solution could be a Specific training for migrants about administrative rules and a deep knowledge about the new hosting environment.</p>		
<p>Usefulness</p>	<p>Means/method/tools</p>	<p>Evaluation</p>
<p><i>To adapt the training to the needs (time, understanding, professional use...)</i></p>	<p><i>A specific training course with a duration that depends on the level of the involved migrants.</i></p>	<p><i>The evaluation is not necessary because the most important thing is to make migrants able to live in the hosting country with the right administrative and jurisdictional rules.</i></p>
<p>Resources: on the internet, it is possible to find all the required information that a teacher needs to use within the training with migrants.</p>		

⇒ **IASIS**

<p>Difficulty/Brake: No recognition of technical or professional skills in the host country</p>	
<p>Features</p>	<p>Consequences/threats</p>
<p><i>-Lack of knowledge regarding the recognition of technical or professional skills in the host country.</i></p> <p><i>-Lack of relevant services (excepting the social working services, that could inform the stakeholders about the existence of this kind of recognition).</i></p> <p><i>-Lack of online resources that could be easily accessed by the target groups.</i></p> <p><i>-Too many bureaucracy issues that need be passed through, in order to have access on the</i></p>	<p><i>- It is very difficult for the migrants, who already have a diploma or any kind of certification that is already accepted by their national context, to be recognized also by the Greek Qualification System.</i></p> <p><i>- In Greece, as mentioned before, the bureaucracy issues are very complicated and need to many effort in order to have access in the qualification system (for example if the beneficiary needs to have the recognitions of his/her professional skills in the host country)</i></p>

<i>recognition/certification system of the country.</i>		
<p>Suggested solution:</p> <p>One suggested solution here is their active participation in non-formal education institutions (for example Training- VET centers), through which the minorities will be able to be trained in relevant training approaches, in order to empower their soft-skills or entrepreneurship skills, and to start by collecting ECVET – credit points that would be used and recognised by the European Credit system and could be added as extra-knowledge inside their bios.</p>		
Usefulness	Means/method/tools	Evaluation
<p><i>The usefulness from the accessibility of the beneficiaries to the non-formal education and the relevant training that could equip them with some qualified credits, could be useful for their personal development and empowerment of soft skills.</i></p>	<p><i>The training courses that the beneficiaries could participate, include face-to-face activities, through experiential learning methodologies, or distance learning, through the utilization of on-line/ interactive platforms, that are freely available for the needs of the target group.</i></p>	<p><i>In all cases referred previously, there will be always the evaluation/assessment by the direct beneficiaries of these trainings, in order to have the chance to evaluate the adaptation potentials of these procedures.</i></p> <p><i>-In the case of face-to-face activities, there will be the evaluation phase during the final phases of the training process, that the participants through evaluation questionnaires (or more interactive activities) will be able to evaluate and send their feedback about the training process.</i></p> <p><i>-In the case of distance learning, the users will be able to fill in additional self-assessment questionnaires , in order to clarify the clear understanding of the platform’s contents, or to have a personal contact with the responsible of the</i></p>

		<i>platforms via online correspondence.</i>
<p>Resources:</p> <p>A relevant freely accessible e-document that could be very useful for the requirements of this topic, is:</p> <p>HOW TO FACILITATE THE RECOGNITION OF SKILLS OF MIGRANT WORKERS; GUIDE FOR EMPLOYMENT SERVICES PROVIDERS, Retrieved from:</p> <p>http://www.integrazionemigranti.gov.it/Documenti-e-ricerche/ilo_skills_employmentservices.pdf</p>		

⇒ **ISQ**

Difficulty/Brake: <i>Lack of knowledge of Regulations</i>	
Features	Consequences/threats
Lack of knowledge of the laws (rights and duties) related to the formal opening of a company	- Investment of time and money on a business idea that is not possible to implement due to regulations (e.g. - investing in accommodation services ignoring that there may be a maximum number of accommodation services per zone)
Lack of knowledge of measures to support entrepreneurship	- Development of a business idea according to the laws of the country of origin, ignoring the laws of the host country
Lack of knowledge of institutions to support migrant entrepreneurship	- Opening of a business without all the necessary legal licenses/inspections
Complexity of available information	- Not knowing where to go to get answers on questions related to how to start a business
Lack of knowledge of funding sources	- Unawareness of the jurisdiction of each legal institution
Lack of knowledge of labour legislation	- Unfamiliarity with funding opportunities
Lack of knowledge of tax legislation	- Lack of knowledge of legal issues associated with starting a business (e.g. - number of minimum national workers / maximum migrant workers)
	- Payment of fines due to business illegalities

<p>Suggested solution: To find/ To create offices that support migrant entrepreneurship, which can offer training services and individual support on legislation to start a business. The offices can provide on-site or distance learning and mentoring on “Support for businesses’ creation”.</p>		
Usefulness	Means/method/tools	Evaluation
<p>Ensure that migrant entrepreneurs are aware of laws and procedures related to the opening of a business</p> <p>Support migrants who have a business idea to understand if the idea is legally viable and sustainable, by helping to write a business plan</p> <p>Facilitate the communication between migrant entrepreneurs and institutions involved in supporting businesses (Social Security, Tax Offices, Banks, etc.)</p> <p>Inform about existing (migrant) entrepreneurship support programmes</p> <p>Promote the formalisation of existing businesses in the informal economy</p>	<p>Migrants can look for support offices or training courses on businesses for migrants.</p> <p>Organisations can create these offices and/or face-to-face/distance courses.</p> <p>We suggest structuring a training course of 40 hours, for 8 weeks, composed of:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 8 group sessions of 4 hours, 1 day per week (32 hours), for training on regulations; - 4 Individual sessions of 2 hours, one per fortnight (8 hours), for mentoring on individual business ideas. <p>In addition, these offices can provide support to migrant entrepreneurs via the Internet, to avoid unnecessary travel, allowing migrants living outside large cities to also have access to this training/information</p>	<p>Along the group training/individual mentoring the trainers/the mentors evaluate the maturity of the business ideas</p> <p>At the end of the training/mentoring, the trainers/the mentors write an evaluation report stating if the business plan meets the conditions to be viable according to the laws of the country, as well as if it is considered sustainable</p>
<p>Resources:</p> <p>The Portuguese Migrant Entrepreneurship Support Office https://www.acm.gov.pt/-/gabinete-de-apoio-ao-empendedor-migrante provides training and mentoring to migrants living in Portugal that wish to open their own business. For example, it provides basic information on how to start a business https://www.acm.gov.pt/empreender/criar-</p>		

[o-seu-negocio](#) and promotes programmes to support entrepreneurship
<https://www.acm.gov.pt/-/programa-de-empreendedorismo-imigrante-pe-1>

SCOPARA

Difficulty/Brake: <i>Lack of knowledge of new technologies</i>		
Features	Consequences/threats	
<i>Poor computer skills</i> <i>No Internet literacy</i> <i>Inability to use professional and commercial applications</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Not being able to use NICTs in professional practices</i> - <i>Not being aligned with the administrative procedures of the country (declarations, taxation, payments...)</i> - <i>Having an activity commercially late forward</i> 	
Suggested solution: Tools/observed practice allowing to release the brakes		
Specific training at the Fablab		
Usefulness	Means/method/tools	Evaluation
<i>To adapt the training to the needs (time, understanding, professional use...)</i>	<i>Training course of x hours with defined project</i>	<i>Work on the professional project</i>
Ressources: http://www.emmaus-connect.org https://ec.europa.eu/jrc/en/digcomp/digital-competence-framework https://pix.fr/fr		

PART 3 . OUTILS TEST

Les partenaires ont choisi de tester deux outils pratiques permettant aux publics du programme BE IN EUROPE de :

- Mesurer dans un cadre pro actif leur niveau d'atteinte des objectifs
- De préparer des outils adapatable a chaque pays partenaire, chaque connuauté, chaque situation

2 outils sont proposés au test .

- Un guide d'accompagnement du public migrant créateur d'entreprise
- Un guide d'auto evaluation à destination du migrant créateur d'entreprise