

Chapitre 7

Soutien politique en faveur de l'entrepreneuriat des minorités ethniques^{1, 2}

Dans de nombreux pays de l'UE, les minorités ethniques sont très actives dans le domaine de l'entrepreneuriat. Ce chapitre s'intéresse au volume d'activités entrepreneuriales des minorités ethniques ainsi qu'à quelques-unes des principales caractéristiques de ces entreprises. Y sont également décrits les freins majeurs à la création d'entreprise par des entrepreneurs potentiels issus de ces minorités et les initiatives que les responsables politiques doivent prendre pour les aider à les surmonter. À cet égard, des pratiques instructives de toute l'UE sont présentées en guise d'illustration.

1. Note de la Turquie:

Les informations figurant dans ce document et faisant référence à «Chypre» concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Turquie reconnaît la République turque de Chypre du Nord (RTCN). Tant qu'une solution durable et équitable n'aura pas été trouvée dans le cadre des Nations unies, la Turquie maintiendra sa position sur la «question chypriote».

2. Note de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de l'Union européenne:

La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

Potentiel de création d'entreprise et de travail indépendant chez les minorités ethniques

- Les entrepreneurs issus des minorités ethniques ou d'origine immigrée forment un groupe diversifié, avec des différences très marquées selon l'origine ethnique, le sexe et la durée d'installation dans le pays d'accueil (immigrants récemment arrivés, de première génération, de deuxième génération, etc.).
- Le taux de travail indépendant des personnes d'origine étrangère est plus élevé que celui de la population autochtone dans neuf États membres de l'UE, soulignant ainsi le potentiel entrepreneurial de ce groupe.
- Il existe peu de données sur les taux de survie des entreprises gérées par des personnes nées à l'étranger. Certaines données de France indiquent cependant que leurs taux sont inférieurs à ceux des entreprises exploitées par des autochtones.

L'entrepreneuriat des minorités ethniques désigne les activités de création d'entreprise et de travail indépendant exercées par des personnes appartenant à une minorité ethnique et par celles qui sont nées dans un autre pays que celui dans lequel elles résident. De toute évidence, ce groupe n'est pas homogène en raison des différences d'origine ethnique, de sexe et d'arrivée sur le territoire (arrivée récente, immigrants de première ou deuxième génération) (Pécoud, 2012). Cette notion varie également selon le contexte, les villes, les régions et les pays (Rath et al., 2011).

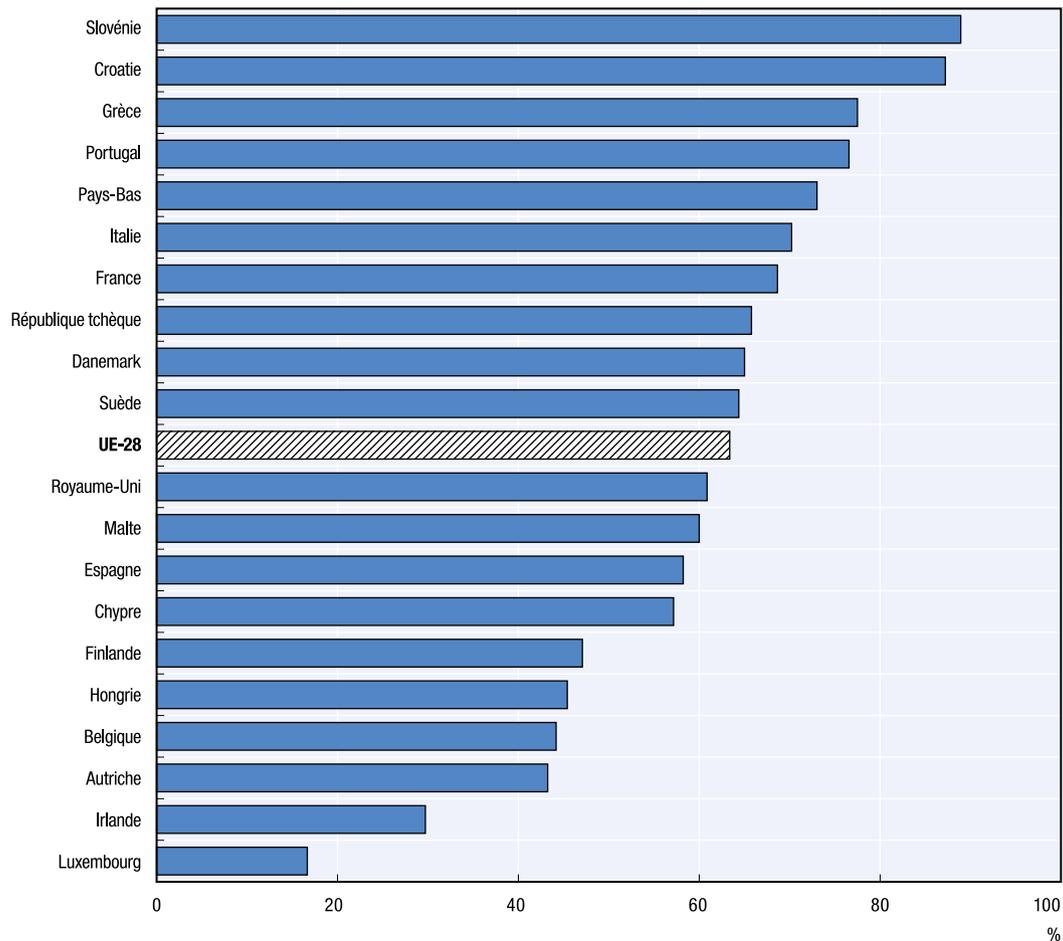
Taux de travail indépendant

Pour diverses raisons, il est difficile de mesurer avec précision et de façon comparable l'ampleur et la portée des activités d'indépendant des minorités ethniques dans les différents États membres de l'UE. Premièrement, les enquêtes nationales sur les forces de travail ne contiennent aucune question sur l'origine ethnique. Deuxièmement, l'identification d'un individu par lui-même comme appartenant à une minorité ethnique dépend de sa propre perception et du contexte. Malgré leur appartenance à une minorité ethnique, certains individus peuvent considérer qu'ils n'en font pas partie et dès lors ne pas s'identifier comme tels. Troisièmement, une minorité ethnique d'une ville ou d'une région ne constitue pas nécessairement un groupe minoritaire dans le reste du pays.

Pour se rapprocher des taux de travail indépendant des minorités ethniques, il convient d'analyser un segment de population plus restreint, à savoir les personnes allochtones. À des fins statistiques, cette notion est plus facile à définir. Il convient néanmoins de souligner que, du point de vue conceptuel, population allochtone et minorité ethnique sont deux notions différentes. En effet, les personnes issues de minorités ethniques peuvent être nées dans le pays et, à l'inverse, celles n'appartenant pas à une minorité ethnique peuvent être nées à l'étranger. En outre, le profil des allochtones varie d'un État membre à l'autre. En 2012, à l'échelle de l'UE, 63,3% des travailleurs indépendants étrangers étaient nés en dehors de l'UE (Graphique 7.1). En 2012, c'est le Luxembourg qui comptait le moins d'étrangers. C'est en Slovénie et en Croatie qu'ils étaient les plus nombreux (respectivement 87,2% et 88,9%). Autre aspect important, la population née en dehors de

l'UE varie sensiblement d'un pays d'un à l'autre. Elle est le reflet du passé historique, de la situation macroéconomique, des conditions du marché du travail, des lois en matière d'immigration et des politiques sociales du pays.

Graphique 7.1. **Proportion des travailleurs indépendants nés en dehors de l'UE, 2012**



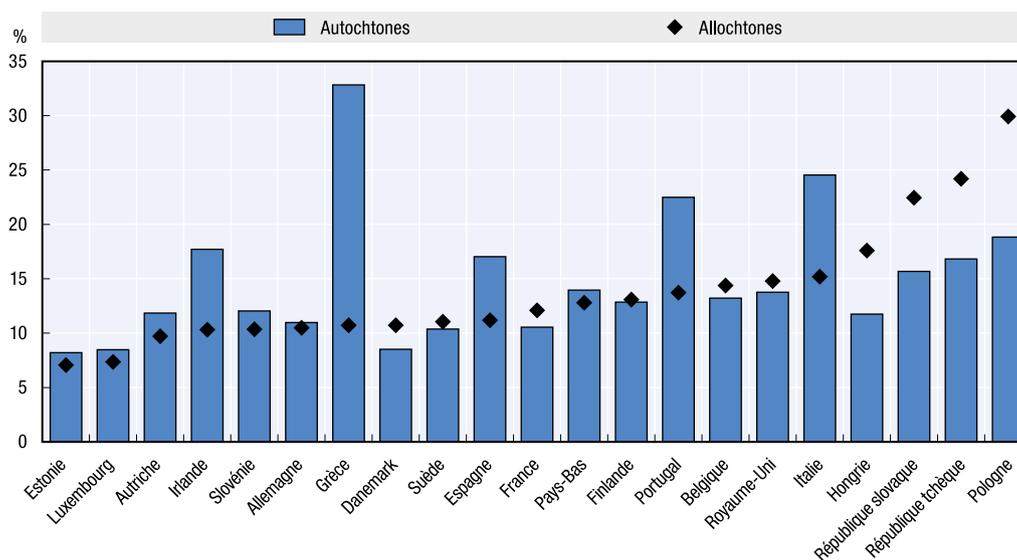
Source: Eurostat, Enquête sur les forces de travail 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191931>

Dans de nombreux États membres de l'UE, les étrangers étaient plus susceptibles d'exercer une activité indépendante que la population autochtone (Graphique 7.2). En 2012, parmi ces pays, on retrouve la Belgique, la République tchèque, le Danemark, la France, l'Allemagne, la Hongrie et le Royaume-Uni. La tendance était toutefois inversée dans la moitié des pays de l'UE. D'après les chiffres, l'écart de taux le plus grand entre autochtones et allochtones se situait en Grèce, où ces derniers étaient trois fois moins nombreux à être indépendants. Cependant, les écarts sont souvent plus importants entre les minorités ethniques qu'entre populations autochtones et allochtones.

Le taux d'indépendants étrangers au sein de l'UE reste relativement stable depuis 2004 (Graphique 7.3). Seuls l'Estonie et le Danemark ont connu de grandes variations. En Estonie, la proportion a augmenté d'environ 7% tandis qu'elle a diminué de près de 5% au Danemark. Dans le même temps, des évolutions marginales ont été observées en France (légère hausse) et au Royaume-Uni (légère baisse).

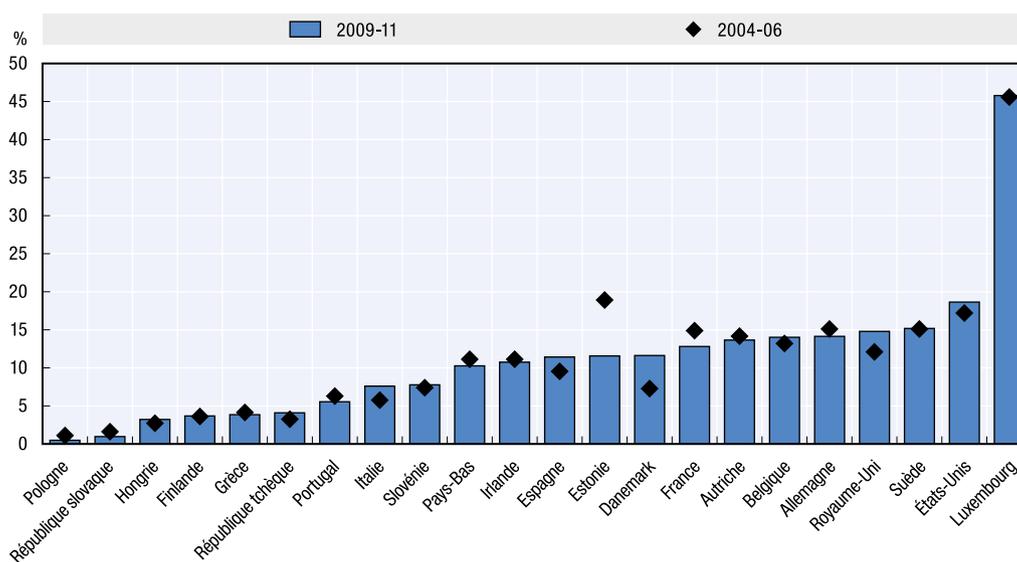
Graphique 7.2. Taux de travail indépendant par lieu de naissance et par État membre, 2012



Source: Eurostat, Enquête sur les forces de travail 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191948>

Graphique 7.3. Proportion des indépendants nés à l'étranger, comparaison 2004-2006 et 2009-2011



Note: Ces chiffres ne tiennent pas compte des indépendants du secteur agricole.

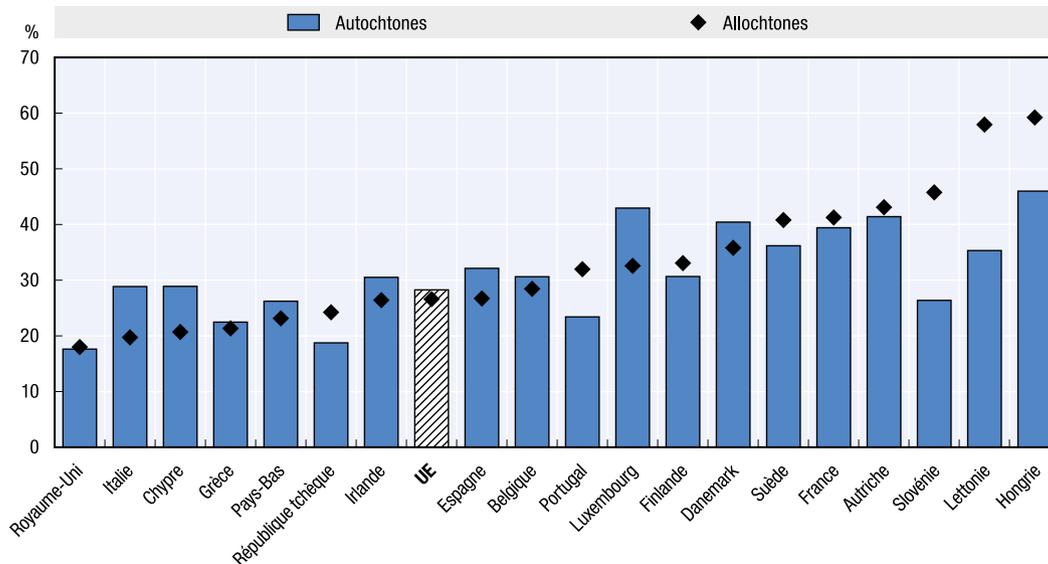
Source: Adapté de l'OCDE (2013), Panorama de l'entrepreneuriat.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191956>

À l'échelle de l'UE, les indépendants étrangers et autochtones emploient du personnel dans des proportions similaires (Graphique 7.4). On observe malgré tout des variations d'un État membre à l'autre. Dans neuf États membres, les allochtones étaient moins susceptibles d'avoir des employés, les différences les plus marquées apparaissant en Italie (32%), à Chypre (28%) et au Luxembourg (24%). Dans neuf autres États (pour lesquels des données

sont disponibles), le nombre d'employeurs était plus important parmi les indépendants étrangers. C'était notamment le cas en Slovénie (73%), en Lettonie (64%) et au Portugal (36%).

Graphique 7.4. **Proportion d'indépendants employant des salariés par lieu de naissance, 2012**



Source: Eurostat, Enquête sur les forces de travail 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191964>

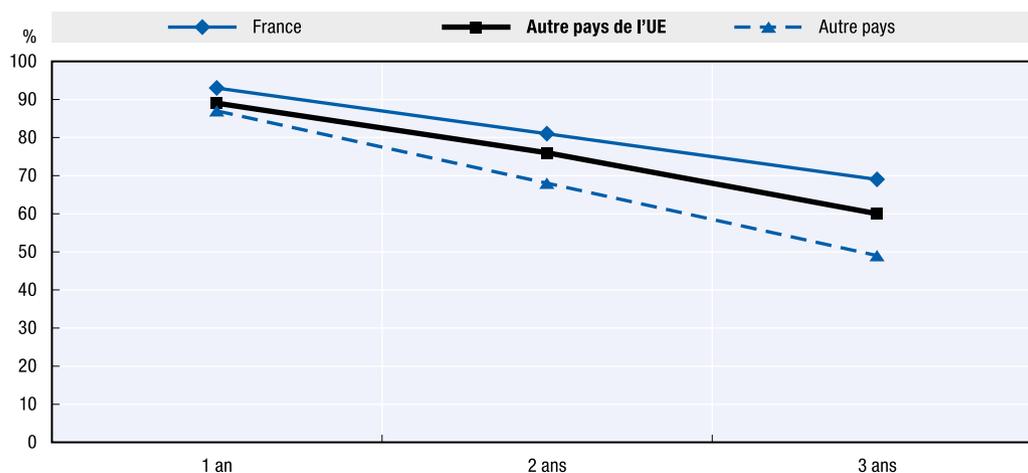
Taux de survie

Les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques opèrent fréquemment dans des secteurs professionnels hautement concurrentiels au sein desquels les barrières à l'entrée et les qualifications requises sont peu élevées (Kloosterman et Rath, 2003; APCE, 2013) les restaurants, les magasins de détail et l'industrie textile, par exemple. Ces entreprises se font souvent concurrence sur les prix (Rezaei et Goli, 2006; Kloosterman et Rath, 2003; Rath et al., 2011). Il s'agit essentiellement de sociétés à forte intensité de main-d'œuvre qui ne génèrent pas suffisamment de revenus pour soutenir leur croissance et leur développement (McKay et al., 2009).

Il n'est donc pas étonnant que les taux de survie des entreprises exploitées par des indépendants étrangers soient inférieurs à ceux des sociétés des autochtones. Des données de France indiquent que les indépendants étrangers connaissent des taux de survie inférieurs à ceux des indépendants autochtones (Graphique 7.5). En outre, les taux des indépendants nés en dehors de l'UE sont plus bas que ceux des indépendants nés en Europe. Si l'écart n'est que de quelques points de pourcentage après un an d'activité, il grimpe à 20% après trois années.

Graphique 7.5. **Taux de survie des entreprises gérées par des immigrants (France)**

Moyenne des cohortes 2006-2009



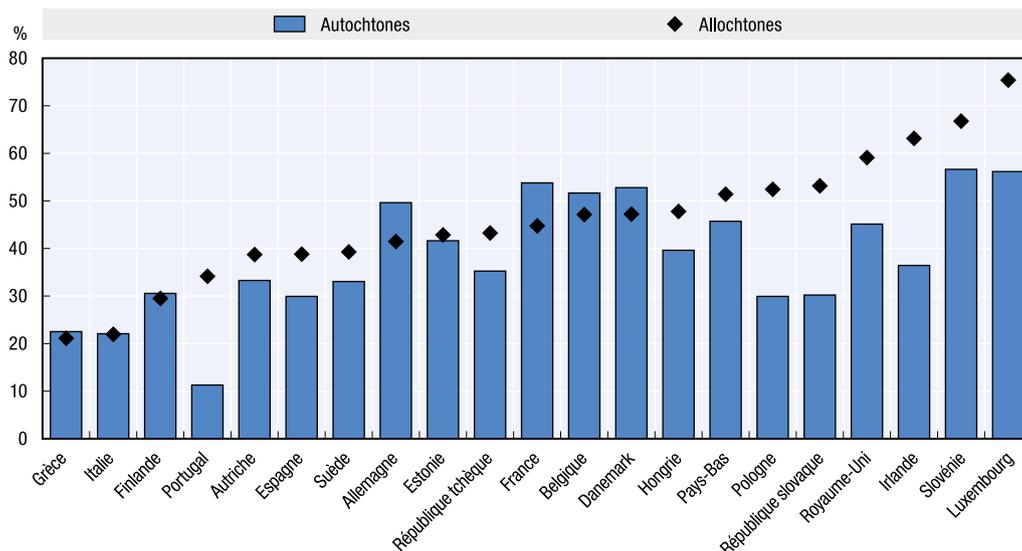
Note: Ces chiffres ne tiennent pas compte des indépendants du secteur agricole.

Source: Adapté de l'OCDE (2013), Panorama de l'entrepreneuriat.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191978>

Niveaux de compétence

Le Graphique 7.6 renseigne sur le niveau d'instruction des indépendants. Bien que niveau d'instruction et niveau de compétence constituent deux variables distinctes, les deux sont fréquemment corrélés. À l'échelle de l'UE, les indépendants étrangers sont plus susceptibles d'avoir suivi des études supérieures que les indépendants autochtones. Ce constat est valable dans une grande majorité d'États membres, à l'exception de l'Allemagne, de la France, de la Belgique et du Danemark, où ce sont les autochtones qui sont les plus

Graphique 7.6. **Proportion d'indépendants ayant suivi des études supérieures par lieu de naissance, 2012**

Notes: 1. Par enseignement supérieur, on entend le niveau 5 ou plus de la Classification internationale type de l'éducation (CITE). 2. Ces chiffres ne tiennent pas compte des indépendants du secteur agricole.

Source: Adapté de l'OCDE (2013), Panorama de l'entrepreneuriat.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191988>

nombreux à avoir suivi des études. La part d'indépendants autochtones et allochtones à avoir atteint ce niveau d'éducation est à peu près égale en Grèce, Italie, Finlande et Estonie.

Ces données ne traitent pas de la question de la reconnaissance des qualifications acquises par les étrangers. Il n'est pas rare que les qualifications acquises dans un pays étranger ne soient pas reconnues dans le pays d'accueil (Rezaei et Goli, 2006). Cela constitue un obstacle supplémentaire pour les entrepreneurs issus des minorités ethniques, qui pourraient ne pas avoir accès aux licences et certifications requises pour démarrer leur entreprise.

Entraves à la création d'entreprise par des minorités ethniques

- Les entrepreneurs issus des minorités ethniques rencontrent les mêmes entraves à la création d'entreprise que les entrepreneurs autochtones, à la différence qu'elles représentent pour eux un frein plus important.
- Les institutions formelles et informelles peuvent avoir une influence négative sur les entreprises et les activités indépendantes des immigrés, car ces derniers méconnaissent le milieu d'affaires et le cadre réglementaire. Cela est particulièrement vrai lorsqu'ils souhaitent mettre en place des entreprises dans des secteurs très réglementés.
- L'accès au financement peut être un obstacle à la création d'entreprise, surtout dans le cas des immigrés arrivés récemment qui n'ont pas la possibilité de prouver leurs antécédents de crédit ou qui n'ont jamais appartenu au système bancaire formel.
- Comme pour tous les entrepreneurs, le manque de compétences entrepreneuriales peut freiner la création d'entreprise. Les difficultés spécifiques rencontrées par les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques sont souvent liées aux qualifications en gestion d'entreprise et à la maîtrise de la langue utilisée dans l'environnement commercial.
- En revanche, ils bénéficient de certains avantages concurrentiels. Ils peuvent avoir accès à des clients et fournisseurs par l'intermédiaire de leur communauté ethnique et mettre à profit leurs relations avec leur pays d'origine à des fins de commerce international.

Les entrepreneurs immigrés ou issus d'une minorité ethnique sont confrontés aux mêmes obstacles à la création d'entreprise que le reste de la population. Ces entraves sont toutefois plus contraignantes pour nombre d'entrepreneurs issus de minorités. Des données indiquent qu'au sein des minorités ethniques, les femmes sont confrontées à de plus grandes difficultés que les hommes (*Agentur fur Gleichstellung*, 2010).

Les obstacles souvent évoqués au sujet des entrepreneurs issus de minorités ethniques sont davantage liés au secteur d'activité qu'à l'origine ethnique en elle-même. Cependant, ces difficultés peuvent être plus fréquemment observées dans les entreprises exploitées par des entrepreneurs issus de minorités ethniques, ces derniers ayant tendance à se concentrer davantage dans des secteurs particuliers (Ram et Smallbone, 2003). Par exemple, on retrouve bon nombre de ces entrepreneurs dans les secteurs très concurrentiels du textile et de la distribution, au sein desquels les grandes chaînes dominantes peuvent appliquer des marges plus faibles et vendre moins cher que leurs concurrents.

Entraves institutionnelles

Le terme «institutions» désigne les structures spécifiques telles que les organismes de réglementation et/ou les infrastructures d'aide aux entreprises. On distingue les institutions formelles des institutions informelles, mais toutes deux jouent un rôle dans les entraves institutionnelles auxquelles les entrepreneurs issus de minorités ethniques sont confrontés puisqu'elles forment les structures institutionnelles au sens large d'une

société. Elles peuvent être une force stimulante et contraignante en matière de création d'entreprise. En tant que force stimulante, elles peuvent réduire les coûts de transaction et faciliter le fonctionnement des économies de marché. Mais les institutions peuvent également entraver les entrepreneurs, car elles définissent un champ d'action, qui n'affecte pas tous les entrepreneurs, ou groupes ethniques, de la même façon (OCDE/CE, 2013).

Institutions formelles

Les institutions formelles incluent les lois, réglementations et toute autre règle qui influencent directement les coûts de création, d'exploitation ou de fermeture d'une entreprise. Il s'agit des règlements régissant l'entrée sur le marché et la sortie du marché ainsi que les lois relatives aux transactions commerciales. En font également partie les institutions réglementaires et les politiques qui influencent l'image de l'entrepreneuriat et sa faisabilité (p.ex. les politiques relatives au marché du travail et au développement des entreprises) de même que celles qui affectent les coûts et les coûts d'opportunité liés à la création d'une entreprise (p.ex. le cadre légal).

La réglementation gouvernementale soit souvent citée parmi les entraves à l'entrepreneuriat, mais les lois et règlements peuvent aussi offrir des opportunités en la matière en instaurant un environnement favorable. D'une grande diversité, les processus réglementaires peuvent être contraignants (p.ex. législation relative à la santé et à la sécurité) comme stimulants (p.ex. incitants financiers). Qu'ils soient stimulants ou contraignants, ces processus ont des répercussions sur l'ensemble des entrepreneurs, même si ceux issus d'une minorité ethnique ont tendance à percevoir la réglementation gouvernementale comme une entrave majeure. Ces derniers peuvent avoir des difficultés à comprendre les lois, les exigences administratives et les règlements, en particulier pour les entrepreneurs immigrés qui ont connu un cadre réglementaire différent.

Peu de données indiquent que les institutions réglementaires pénalisent plus fortement les entrepreneurs issus de minorités ethniques que le reste de la population (Welter, 2012), mais elles sont susceptibles d'affecter encore davantage les immigrants récemment arrivés. Leurs attitudes peuvent être davantage dictées par l'environnement du pays qu'ils ont quitté que par celui de leur pays d'accueil. Contrairement aux entrepreneurs issus de minorités ethniques qui sont nés dans le pays et connaissent ses règles, sa culture et ses institutions, les immigrés n'ont pas l'expérience, les connaissances et les compétences suffisantes pour s'adapter à une institution ou un environnement méconnus, une situation qui peut être aggravée par un faible niveau d'instruction (Welter, 2012). La création d'entreprise a été très problématique pour les immigrés, surtout dans les secteurs et professions fortement réglementés (Kay et Schneck, 2012). Des données d'Italie confirment que les entrepreneurs immigrés comprennent difficilement les procédures et obligations légales liées à la création d'entreprise (De Luca, 2011). Ces difficultés peuvent inciter un certain nombre d'entrepreneurs issus de minorités ethniques à s'établir et à opérer dans le secteur informel. En Suède, des éléments indiquent que des immigrés asiatiques n'hésitent pas à contourner les règles d'immigration et à entrer sur le territoire avec un visa touristique pour ensuite créer des entreprises non enregistrées (Alund, 2003).

L'une des entraves institutionnelles majeures concerne l'accès aux services d'aide aux entreprises. Les entrepreneurs issus de minorités ethniques sont sous-représentés parmi les bénéficiaires des organismes d'aide aux entreprises (Ram et Smallbone, 2003). Des données du Royaume-Uni attestent que cette catégorie d'entrepreneurs a de plus en plus fréquemment recours à ces services, mais la situation varie considérablement d'un groupe ethnique à l'autre (Ram et Smallbone, 2003). On observe également des différences entre les immigrés récents et les minorités ethniques autochtones (Tisserant, 2003).

D'aucuns prétendent que les aides publiques et privées se valent, laissant entendre qu'ils compensent l'absence d'accès aux aides publiques en faisant appel à leurs amis, à leur famille et à leur réseau professionnel. C'est pourtant faux. La plupart des entrepreneurs qui réussissent font appel à leurs amis, leur famille et leurs associés en plus des services et des aides du secteur public. Cette précision est importante, car des données du Royaume-Uni suggèrent que les entrepreneurs issus d'une minorité ethnique qui réussissaient le mieux étaient les Chinois, principalement les comptables et experts chinois, car ces derniers avaient plus tendance à tenir compte des conseils lors du démarrage de leur activité (Ram et al., 2002). Cette question doit être abordée avec prudence, car les données reflètent souvent plus les perceptions des entrepreneurs que leurs expériences et leurs actions (Law, 2007).

Institutions normatives

Les institutions normatives désignent les valeurs qui conditionnent les préférences d'une société ou les normes sociales de ce qui est considéré comme préférable ou souhaitable. Leur influence sur l'importance que la société accorde généralement à l'entrepreneuriat a été démontrée (Davidsson et Wiklund, 1997). La question essentielle est de savoir comment ces institutions affectent la nature et l'ampleur des activités entrepreneuriales des minorités ethniques et des immigrants par rapport au reste des entrepreneurs.

Les modèles et la culture entrepreneuriale font partie des entraves institutionnelles normatives. Pour ces deux cas, il a été démontré que les entrepreneurs africains et caribéens au Royaume-Uni accueilleraient moins bien l'entrepreneuriat et lui accordaient moins d'importance que les communautés sud-asiatiques, par exemple (Ram et Smallbone, 2003). À l'inverse des entrepreneurs africains et caribéens, les entrepreneurs chinois ou indiens sont beaucoup plus susceptibles d'avoir été en contact avec des modèles entrepreneuriaux ayant réussi, ce qui est moins probable dans le cas de Pakistanais et des Bangladais (Ram et Smallbone, 2003).

Parallèlement aux attitudes et normes propres à leur communauté qui peuvent stimuler ou freiner l'entrepreneuriat, les entrepreneurs issus de minorités ethniques sont également confrontés aux comportements qui dominent dans leur pays de résidence. Ces comportements peuvent renforcer l'attitude positive à l'égard de l'entrepreneuriat qui prévaut dans leur culture, ou donner lieu à des stéréotypes négatifs et comportements discriminatoires. Un nombre limité de données atteste d'une discrimination de la société et de la communauté des entrepreneurs vis-à-vis des minorités ethniques. D'autres données en provenance du Danemark suggèrent que la discrimination est valable dans les deux sens, la population autochtone étant également discriminée par les minorités ethniques (Serden Özcan, 2013). Les nouvelles générations des communautés ethniques s'adaptent probablement mieux et sont moins affectées par l'impact négatif des institutions normatives (stéréotypes et préjugés) que les générations précédentes. Le niveau d'instruction peut également influencer cette perception (Welter, 2012).

Le capital social a un rôle important à jouer pour aider les entrepreneurs immigrants ou issus de minorités ethniques à faire face aux institutions normatives. Si l'attitude à l'égard de l'entrepreneuriat est positive au sein de leur communauté, le capital social peut aider les membres à gérer les attitudes négatives et la discrimination. À titre d'exemple, les entrepreneurs des communautés sud-asiatiques se portent garants lorsque de nouveaux entrepreneurs sollicitent des prêts bancaires (Ram et Smallbone, 2003). Le capital social est particulièrement important pour les immigrants de première génération, qui n'ont pas eu la possibilité de se familiariser avec les systèmes sociaux et réglementaires du pays d'accueil. Il repose essentiellement sur les relations sociales et familiales au sein des communautés ethniques. Il implique rarement les relations interethniques, y compris celles avec la population autochtone. Ce type de capital social renforce les liens existants (Granovetter, 1983; Coleman,

1987). Basé sur la confiance et la loyauté, il rapproche plutôt qu'il ne clive (Putnam et al., 1993). Le capital social peut donc aider les entrepreneurs issus de minorité ethniques à créer leur entreprise, mais il n'aura probablement pas d'incidence majeure sur la croissance ou la survie de ces dernières (Hegedahl et Rosenmeier, 2007).

Accès au financement

L'accès au capital de départ est l'une des entraves à la création d'entreprise les plus fréquemment citées par tous les entrepreneurs. C'est souvent vrai pour ceux issus de minorités ethniques. Selon des données provenant de France, les entrepreneurs étrangers sont plus susceptibles que les entrepreneurs autochtones de démarrer une activité sans capital de départ (73% contre 62% en 2006) (APCE, 2012). Des données d'autres pays de l'UE tels que l'Allemagne corroborent ce fait (Kay et Schneck, 2012).

Certains entrepreneurs issus de minorités ethniques ont la possibilité d'obtenir des financements auprès de membres de leur famille ou de connaissances vivant à l'étranger via des mécanismes de financement informels ou communautaires comme les hawalas et les systèmes de capitaux tournants (Rezaei et Goli, 2006). Toutefois, ces mécanismes de financement se limitent souvent à des montants relativement faibles, car ils reposent essentiellement sur des espèces. La plupart des entrepreneurs ayant accès à ces systèmes informels lors de la création de leur entreprise sont souvent contraints de revoir leur plan d'affaires à la baisse.

Les difficultés d'accès au financement de départ des entrepreneurs issus de minorités ethniques peuvent être liées au marché, à la culture, aux compétences et aux institutions.

Obstacles liés au marché

L'asymétrie des informations entre prêteurs et emprunteurs constitue une caractéristique clé des marchés de crédit. Par exemple, les prêteurs manquent souvent d'informations sur les emprunteurs et la viabilité de leurs projets. Ils peuvent dès lors difficilement évaluer les propositions de prêt et exigent souvent des actifs en garantie pouvant faire l'objet d'une saisie en cas de défaut de paiement (financement sur actifs).

Les entreprises gérées par des entrepreneurs issus d'une minorité ethnique ou d'origine immigrée sont généralement perçues par le marché comme des clients à haut risque. Ils sont moins susceptibles d'apporter des actifs en garantie que le reste de la population (p.ex. bien immobilier, véhicules) et de pouvoir fournir de bons antécédents de crédit ou, dans certains cas, un historique bancaire (Heelsum, 2012). De ce fait, leurs demandes de prêts risquent davantage d'être rejetées (Kay et Schneck, 2012).

Le fait que les prêteurs puissent appliquer des taux d'intérêt plus élevés pour compenser leur profil plus risqué de ceux qui ne disposent pas de garanties suffisantes risque d'attirer des emprunteurs à risque et d'entraîner une antisélection. De plus, les emprunteurs peuvent se retrouver engagés dans des projets plus risqués pour rembourser des échéances plus importantes, augmentant aussi le risque défaut de paiement (risque moral). Ces défaillances du marché empêchent l'égalité d'accès des entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques au financement.

Obstacles culturels

Les obstacles culturels découlent des stéréotypes et des préjugés. Ils peuvent apparaître aussi bien du côté de l'offre que de la demande des marchés de crédit. Du point de vue de l'offre, ces obstacles résultent généralement des agents de crédit et des procédures officielles de prêt. Ces agents sont formés pour traiter avec des indépendants qui exploitent une entreprise à temps plein. Ce n'est évidemment pas toujours le cas. En

outre, les entrepreneurs immigrés qui gèrent plusieurs entreprises à la fois peuvent être soumis à un rationnement de crédit du fait qu'ils n'ont pas le profil du client standard. Les cas de discrimination sociale à l'égard des minorités ethniques sont également possibles, bien qu'aucune donnée solide ne l'atteste sur les marchés de crédit de l'UE (OCDE/CE, 2013).

Du point de vue de la demande des marchés de crédit, les entrepreneurs issus de minorités ethniques sont confrontés à des barrières linguistiques et sociales ne leur permettant pas d'instaurer une relation étroite et confiante avec les banques et autres prêteurs. Ils peuvent également se montrer réticents à l'idée de communiquer leurs revenus personnels et leur taux d'endettement avec les agents de prêt qu'ils considèrent comme des étrangers (Leicht et al., 2012). Ils peuvent dès lors moins facilement accéder à des financements extérieurs.

En outre, les entrepreneurs issus d'une minorité ethnique ou d'origine immigrée peuvent ne pas demander de prêt parce qu'ils pensent avoir moins de chances de l'obtenir que les entrepreneurs autochtones. Ce comportement peut être dû à un sentiment de discrimination ou à un manque de connaissances du fonctionnement des marchés financiers. Des données du Royaume-Uni indiquent que des entrepreneurs issus de minorités ethniques qui exploitaient des entreprises informelles à temps partiel ou à temps plein ne sollicitaient pas de prêts, parce qu'ils étaient persuadés que les prêteurs privés avaient l'obligation de communiquer les informations des emprunteurs à l'administration fiscale (Ram et al., 2002). En outre, certains entrepreneurs musulmans refusent de payer des intérêts sur des prêts et n'en demandent donc jamais (Rezaei et Goli, 2006).

Obstacles liés aux compétences

Sur les marchés de crédit, la plupart des demandes de prêt sont rejetées parce que les informations soumises sont incomplètes ou erronées. Cela arrive plus souvent aux entrepreneurs qui n'appartiennent pas au groupe traditionnel des hommes blancs. Les disparités de qualifications entre les minorités ethniques et les immigrés, d'un côté, et les entrepreneurs ordinaires, de l'autre, y contribuent. Les obstacles les plus courants en matière de compétences portent sur la planification des activités et la gestion d'entreprise, ainsi que sur les connaissances financières. Premièrement, bon nombre d'entrepreneurs issus d'une minorité ethnique ou d'origine immigrée ne savent pas rédiger un plan d'affaires formel et n'ont jamais géré d'entreprise auparavant. Ils présentent donc souvent des dossiers financiers de mauvaise qualité, ce qui complique l'obtention de leur prêt puisque les organismes de prêt formels les exigent systématiquement. Deuxièmement, ces entrepreneurs ne maîtrisent pas suffisamment certains concepts de financement des affaires, indispensables pour comprendre les risques et les opportunités liés à l'activité entrepreneuriale (p.ex. taux d'intérêt, valeur temporelle de l'argent). Troisièmement, ils ne savent souvent pas où s'adresser pour demander des financements (Rath et al., 2012).

Obstacles institutionnels

La structure des institutions financières et leurs mécanismes de fonctionnement peuvent également causer un certain nombre de problèmes aux entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques. Par exemple, certaines formes de microcrédit ne permettent pas aux emprunteurs d'établir leurs antécédents de crédit, qui pourraient les aider à obtenir des prêts à des taux d'intérêt plus bas auprès d'organismes de prêt formels. La production de ces antécédents peut également s'avérer important pour les personnes qui ne disposent pas d'historique bancaire formel.

L'absence de législation et de réglementations relatives au financement islamique et aux secteurs financiers émergents, tels que les prêts entre particuliers et le financement participatif, constitue un autre exemple.

Manque de compétences entrepreneuriales

Les entrepreneurs doivent posséder un large spectre de compétences s'ils veulent accroître leurs chances de démarrer une activité entrepreneuriale prospère. Ces compétences incluent des compétences techniques (p.ex. communication orale et écrite, résolution de problèmes, suivi environnemental), des compétences en gestion d'entreprise (p.ex. fixation des objectifs, prise de décisions, finances, négociations, relations avec la clientèle) et des compétences entrepreneuriales personnelles (p.ex. gestion des risques, gestion du changement, réflexion stratégique, aptitude à diriger) (OCDE/CE, 2013). Beaucoup de ces compétences font défaut aux entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques, principalement celles qui ont trait à la gestion (Rath et al., 2011). Cela est particulièrement vrai pour les femmes appartenant à ces minorités.

Les aptitudes linguistiques peuvent réellement les mettre en difficulté, car elles créent une barrière lorsqu'ils doivent se familiariser avec les nouveaux régimes institutionnels et réglementaires pour lancer leur entreprise (Rath et al., 2011). En outre, elles peuvent compliquer les demandes de prêt et de capital de départ ainsi que la recherche de partenaires commerciaux. Le développement des relations avec la clientèle et les fournisseurs s'avère également plus compliqué. Les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques peuvent contourner ce problème en développant des entreprises qui ciblent des clients appartenant au même group ethnique qu'eux et en faisant appel à des fournisseurs qui parlent la même langue (Rezaei et Goli, 2007; Nkakleu et Levy-Tadjine, 2005). Cette solution peut évidemment restreindre le potentiel de croissance de l'entreprise.

Encadré 7.1. Avantages concurrentiels des entrepreneurs issus de minorités ethniques

S'ils rencontrent un certain nombre de difficultés, les entrepreneurs issus de minorités ethniques bénéficient par ailleurs de plusieurs avantages concurrentiels. Certaines opportunités de marché sont fermées aux entreprises locales, en particulier lorsque la ville, la région ou le pays est suffisamment grand pour accueillir des sociétés spécialisées dans la fourniture de biens et services aux minorités ethniques. Des exemples de ce phénomène sont observés dans plusieurs zones de concentration d'immigrés dans les grands centres urbains (Andersen, 2008; Rezaei et Goli, 2007).

La concentration d'individus d'un même groupe ethnique dans certaines zones génère certains avantages en termes d'accès aux clients et employés de cette origine ethnique et de soutien communautaire. Les entrepreneurs issus de minorités ethniques comptent souvent assez fortement sur les ressources ethniques, en particulier des salariés de même origine ethnique, et sur les membres de leur famille. Cela peut constituer un avantage pour la gestion de l'entreprise, car la pratique d'une langue commune avec les clients et les employés peut limiter le recours aux structures de gestion formelles. Cela peut également donner lieu à une plus grande flexibilité dans la gestion du personnel et des fournisseurs et bien souvent à une réduction des coûts de transaction.

Les entrepreneurs immigrés ont aussi l'avantage de connaître plusieurs cultures, ce qui leur confère un avantage potentiel en cas de développement à l'international. Les entrepreneurs appartenant à la première génération d'une minorité ethnique se lancent souvent plus facilement, car ils ont une connaissance approfondie de la culture de leurs parents et celle de leur pays de naissance (Light, 2010).

Actions politiques en faveur des entrepreneurs issus de minorités ethniques

- Les responsables politiques peuvent prendre des mesures afin d'éliminer ces obstacles institutionnels, soit en réduisant directement la charge institutionnelle, soit en aidant les entrepreneurs à mieux appréhender l'environnement commercial. De nombreuses initiatives locales, nationales et européennes ont pour but de réduire la charge réglementaire des entreprises et de rendre les services plus accessibles (p.ex. guichets uniques). En outre, les gouvernements peuvent mettre en place des formations et faciliter l'accès à des services d'aide au développement des entreprises pour les aider à mieux s'orienter dans l'environnement institutionnel.
- Les garanties de prêt et le microcrédit sont deux approches couramment utilisées pour favoriser l'accès des entrepreneurs issus de minorités ethniques au financement d'amorçage. L'un des éléments clé de ces approches est la mise à profit de l'expertise du secteur financier dans l'élaboration et la mise en œuvre des programmes publics.
- Les programmes de formation et d'aide au développement des entreprises augmentent les chances de réussite de ces entrepreneurs en renforçant leurs compétences entrepreneuriales et en les aidant à s'adapter à une nouvelle culture d'entreprise. Des cours de langue peuvent être proposés afin de faciliter leur intégration dans la société.
- Les services de proximité sont un des enjeux les plus importants dans l'aide aux entrepreneurs issus de minorités ethniques, car nombre d'entre eux ne font pas confiance aux organismes de service public. Il est donc primordial de collaborer avec les organismes communautaires pour atteindre ces groupes.

Les interventions des politiques publiques visant à promouvoir et à soutenir l'entrepreneuriat des minorités ethniques ont tendance à être justifiées par l'un des arguments suivants voire les deux. Premièrement, les entreprises exploitées par des entrepreneurs issus de ces minorités contribuent à l'économie et les politiques publiques ont un rôle à jouer pour encourager l'entrepreneuriat à tous les niveaux de la société, y compris auprès des minorités ethniques. Deuxièmement, l'entrepreneuriat des minorités ethniques permet de relever les défis liés à l'inclusion sociale. C'est parfois comme la principale justification de l'intervention des politiques publiques dans ce domaine (Jaegers, 2008).

Les politiques publiques de promotion et de soutien à l'entrepreneuriat des minorités ethniques peuvent intervenir aux niveaux national, régional et local. L'étendue des mesures politiques publiques prises dans ce domaine varie fortement d'un État membre de l'UE à l'autre, selon la taille relative des populations de minorités ethniques et l'attitude à l'égard des contributions potentielles de ces entrepreneurs à l'économie. La plupart des pays du nord-ouest de l'UE ont mis en place une politique nationale des minorités ou d'intégration des immigrants récemment arrivés ainsi que des politiques de soutien aux PME (Triodos Facet, 2008). La manière dont ces différents pays combinent les deux, autrement dit promeuvent l'entrepreneuriat des minorités ethniques et des immigrants, se révèle très variable. Dans un certain nombre de pays, dont la France, la Grèce et la Slovaquie, les politiques nationales ne font pas de distinction entre immigrants et ressortissants nationaux.

Éliminer les entraves institutionnelles

Les interventions des politiques publiques liées aux institutions sont réparties en deux grandes catégories. La première catégorie concerne les mesures politiques relatives aux contraintes structurelles telles que les cadres réglementaires et l'environnement institutionnel. Ces interventions réglementaires et structurelles doivent être envisagées dans le contexte plus large des politiques d'immigration et d'intégration car, dans de nombreux cas, les problèmes ne sont pas spécifiques aux entreprises, bien qu'ils puissent avoir des répercussions majeures sur

l'entrepreneuriat. Les problèmes ont davantage trait à la création d'entreprise, notamment à la compréhension et au respect des exigences institutionnelles (p.ex. obtention d'une licence d'exploitation et enregistrement auprès de l'administration fiscale). Certains entrepreneurs issus de minorités ethniques peuvent le vivre comme une nouvelle expérience, malgré une expertise d'exploitation d'entreprise de plusieurs années dans leur pays d'origine.

L'Union européenne a pris plusieurs mesures globales pour remédier à certaines des difficultés rencontrées dans l'espace institutionnel et réglementaire. C'est le cas notamment du «Small Business Act pour l'Europe» (SBA), destiné à faciliter la vie des petites entreprises au sein de l'UE. Les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques profiteront de ces mesures en vertu du principe «Penser aux PME d'abord» dont l'objectif est de réduire leurs charges administratives et d'accroître leur compétitivité (CE, 2008). Certaines actions spécifiques du SBA les concernent directement, notamment un meilleur accès au financement via des mécanismes de garanties de prêt renforcés et un meilleur accès au capital-risque, ainsi que des solutions de type «médiation de crédit» destinées à faciliter le dialogue entre PME et organismes de crédit. Des guichets uniques ont également été mis en place afin de guider les PME dans leurs demandes de subventions locales, nationales et européennes. Le SBA vise également à améliorer la mise en réseau et les règles de concurrence afin de rendre les PME plus compétitives sur les marchés mondiaux, et d'optimiser les systèmes de paiement transfrontaliers. Il doit également renforcer la concurrence entre les PME au sein de l'UE en élargissant l'accès aux marchés publics (CE, 2013).

À cela s'ajoutent de nombreuses mesures politiques prises au niveau local pour lutter contre les entraves institutionnelles que subissent les minorités ethniques et les immigrés. La majorité des interventions de politiques publiques locales consistent à fournir des informations et des conseils aux entreprises et à augmenter l'offre de biens immobiliers commerciaux et industriels. Il existe des exemples de villes où les pouvoirs publics agissent en faveur d'une réduction des entraves institutionnelles. Les mesures entreprises vont généralement dans le sens d'un allègement de la réglementation et des restrictions en matière d'urbanisme. La mise en place d'associations professionnelles de minorités ethniques est également encouragée et facilitée. Ce dernier aspect peut largement contribuer à renforcer la capacité des entrepreneurs issus de minorités ethniques à réagir face à leurs lacunes institutionnelles.

Le deuxième ensemble de mesures vise à améliorer les aptitudes personnelles des entrepreneurs issus de minorités ethniques afin qu'ils comprennent mieux l'environnement institutionnel dans lequel ils évoluent. Ces actions politiques publiques sont plus courantes à l'échelle d'une ville, les autorités locales jouissant d'une plus grande liberté pour apporter son soutien et prendre une part active dans ce domaine. À Dortmund, en Allemagne, par exemple, la ville propose plusieurs dispositifs d'aide, dont la *Förderung ethnischer Ökonomie*, qui fournit des services de conseil et d'aide à l'exportation aux entrepreneurs issus de minorités ethniques (Fischer-Krapohl, 2010).

La sensibilisation à l'entrepreneuriat au sein des communautés ethniques fait partie des actions politiques prioritaires. Certaines minorités ethniques ont une longue tradition culturelle du commerce, mais d'autres non. Des campagnes de promotion ciblées peuvent avoir un impact positif. Un autre enjeu important pour les autorités en termes de sensibilisation concerne la promotion des entrepreneurs issus de minorités ethniques au sein de leur ville, de leur région ou de leur pays, le but étant de mettre en exergue la valeur qu'ils représentent pour l'économie et d'attirer davantage l'attention sur leurs contributions à la société. Les cérémonies de remise de prix sont un exemple d'approche à mettre en place. À titre d'exemple, à Nottingham, au Royaume-Uni, la First Enterprise Business Agency, une organisation à but non lucratif, récompense chaque année des entreprises exploitées par des minorités ethniques. Doté d'un budget annuel de 25000 GBP (environ 29300 EUR), l'évènement se déroule en partenariat avec les autorités locales et des sponsors du secteur privé. L'objectif de ces prix est de promouvoir les entreprises des minorités

ethniques auprès de la communauté et de motiver d'autres entrepreneurs de ces minorités en mettant en avant des modèles.

La formation, les services d'information et les centres de conseil aux entreprises constituent d'autres initiatives politiques destinées à aider ces entrepreneurs à s'orienter dans l'environnement institutionnel. Par la formation, ils peuvent acquérir les compétences qui leur permettront de comprendre le contexte réglementaire et le milieu d'affaires dans lesquels ils évoluent, et d'augmenter ainsi leurs chances de réussite. Les gouvernements locaux peuvent leur proposer des formations ciblées. Celles-ci sont généralement organisées en partenariat avec des organisations actives au sein des différentes communautés ethniques. Ce point est détaillé plus loin dans ce chapitre, à la section consacrée aux politiques axées sur les compétences.

En outre, les services d'information et les centres de conseil aux entreprises permettent d'apporter un soutien plus spécifique et plus informel. Bien que la plupart de ces services soient génériques et, de ce fait, valables pour tous les entrepreneurs, les autorités peuvent faire des efforts pour qu'ils ciblent les minorités ethniques. Les services d'aide aux entreprises sont abordés en détail plus loin dans ce chapitre. Les responsables politiques peuvent également contribuer à promouvoir et à soutenir l'entrepreneuriat au sein des minorités ethniques en apportant leur concours aux associations professionnelles.

Améliorer l'accès au financement

Garanties de prêt

Les mécanismes de garanties de prêt, également connus sous le nom de systèmes de garantie de crédit, sont fréquemment utilisés pour aider les entrepreneurs issus de minorités ethniques à obtenir des financements. Ils occupent une place de plus en plus importante dans les politiques publiques, car ils exploitent l'expertise et les ressources du secteur privé par l'intermédiaire des banques. Ces prêts sont couverts par des garanties publiques, qui limitent le risque de crédit. Ces mécanismes reposent sur trois grandes approches (CE/OCDE, 2014):

- Les programmes publics, qu'ils soient gérés directement par le gouvernement ou mis en œuvre de façon plus décentralisée via le système bancaire. Cette première approche, plus fréquente en Europe de l'Est (p.ex. en Slovaquie et en République slovaque), tend à impliquer davantage les agences publiques dans le processus de décision concernant l'octroi de garanties de prêt. La deuxième approche, adoptée par le Royaume-Uni et les Pays-Bas, est mise en œuvre par l'intermédiaire du secteur bancaire, avec très peu voire aucune indication quant à la gestion du mécanisme de garantie et aux prêts concernés.
- Les mécanismes publics-privés, qui mobilisent des acteurs du secteur public et du secteur privé. Le gouvernement peut prendre une part plus ou moins active, par exemple en facilitant la création du programme. Quel que soit le degré d'engagement du secteur public, la gestion du programme (p.ex. l'évaluation des risques et le suivi du prêt) est laissée aux organismes de prêt. Le gouvernement hongrois a fait montre d'une participation plus active. Celui-ci a en effet sollicité l'implication des organismes de prêt et des associations de PME lors du lancement de son fonds de garantie nationale.
- Les mécanismes privés, qui fonctionnent généralement par le biais d'associations de cautionnement mutuel ascendantes regroupant des entrepreneurs de la même communauté locale ou du même secteur professionnel. Ici, ce sont les associations de cautionnement mutuel qui effectuent une première évaluation du membre qui souhaite emprunter et interviennent pour le recouvrement des pertes en cas de défaut de paiement. Le choix final du prêt incombe néanmoins à la banque, qui effectue à son tour une évaluation

complète du risque de crédit. Le rôle du gouvernement se limite à la mise en place du cadre légal et réglementaire ainsi qu'à la fourniture d'une aide financière, sous la forme de financements directs ou de contregaranties. L'Italie fournit un exemple de mécanisme de garantie de prêt privé. Le gouvernement apporte aux banques une importante contregarantie en dernier ressort sur les garanties de premier rang fournies par les associations locales de cautionnement mutuel (appelées *confidi* en Italie).

Pour ces trois approches, la décision finale de prêt incombe aux banques puisqu'elles assument toujours une partie du risque de défaut de paiement, habituellement entre 20 et 50% du montant du prêt. Les programmes de garantie de prêt s'adressent souvent aux entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques. Pourtant, ceux-ci risquent d'en être exclus si les prêteurs du secteur privé ne s'écartent pas de leur profil de client traditionnel.

L'UE peut soutenir les mécanismes de garanties de prêt en faveur des minorités ethniques et des immigrés par le biais des Fonds structurels. Les initiatives JEREMIE (ressources européennes conjointes pour les PME et les microentreprises) et JASMINE (action commune pour soutenir les institutions de microfinance en Europe) datant de la période de programmation précédente en sont deux exemples. JEREMIE est une initiative conjointe de la Commission européenne et du Fonds européen d'investissement, qui encourage le recours aux instruments d'ingénierie financière en vue d'améliorer l'accès des PME au financement grâce à des interventions des Fonds structurels. Dans le cadre de cette initiative plus vaste, JASMINE a été lancée conjointement par la Commission européenne, la Banque européenne d'investissement et le Fonds européen d'investissement. Elle vise à diffuser les bonnes pratiques dans le domaine du microcrédit, à soutenir le renforcement des capacités des prestataires de microcrédit et à les aider à devenir des opérateurs commerciaux viables et durables. À l'origine, JASMINE proposait des services financiers et non financiers aux organismes de microfinance. L'initiative se concentre désormais sur la fourniture d'une assistance technique aux prestataires de microcrédit, les financements provenant désormais de l'instrument européen de microfinancement Progress, qui fait partie du programme pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI). Le programme EaSI est un instrument financier européen qui promeut un niveau d'emploi et de protection sociale durable et de qualité, et vise à lutter contre l'exclusion sociale et la pauvreté et à améliorer les conditions de travail en soutenant la modernisation de l'emploi et des politiques sociales, la mobilité de l'emploi, l'accès au microfinancement et l'entrepreneuriat social.

Dans le cadre de l'élaboration de leurs mécanismes de garanties de prêt, les gouvernements nationaux et régionaux devraient mettre à profit l'expertise des organismes de prêt du secteur privé en matière d'évaluation du risque de crédit. De leur côté, les prêteurs doivent continuer à supporter une partie du risque de défaut de paiement (p.ex. 10-20%) afin qu'ils aient un intérêt à faire preuve de diligence dans l'évaluation des demandes de prêt. Les taux maximaux de non-remboursement doivent être fixés au préalable afin de garantir la rentabilité financière de ces mécanismes pour les finances publiques.

Microcrédit

Une deuxième approche politique en faveur de l'accès des entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques au financement d'amorçage consiste à améliorer l'accès au microcrédit. Dans l'Union européenne, le terme de microcrédit fait généralement référence aux prêts de moins de 25 000 EUR octroyés aux microentreprises (moins de 10 personnes), aux indépendants ou aux chômeurs et inactifs qui souhaitent se mettre à leur compte, mais n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels (FEI, 2009).

La ville d'Aarhus au Danemark figure parmi les exemples de collectivités dont les programmes de microcrédit pour les entrepreneurs issus de minorités ethniques ont été couronnés de succès. La région propose des microcrédits allant jusqu'à 7 000 EUR. Chaque

municipalité a la possibilité de mettre en œuvre et de gérer le programme de microcrédit comme bon lui semble. Le programme se déroule en quatre étapes. Tout d'abord, les candidats sont tenus de soumettre un plan d'affaires. Les plus prometteurs sont alors retenus pour une réunion informelle de consultation, qui constitue la deuxième phase. Durant la réunion, un conseiller en entreprises et le bénéficiaire discutent de leur «partenariat» et des domaines dans lesquels ce dernier pourrait avoir besoin d'aide et de formation. La troisième phase est une formation durant laquelle le bénéficiaire suit des cours de finances et de gestion d'entreprise pendant deux à quatre mois. L'étape finale consiste en un séminaire au cours duquel bénéficiaires et conseillers en entreprises discutent des préparatifs du démarrage de l'activité. Les conseillers désignent alors les bénéficiaires qu'ils jugent les mieux préparés pour créer une entreprise et leur proposent un microcrédit afin de les aider à se lancer (Goli et Rezaei, 2013). Cet exemple démontre que de nombreux programmes de microfinancement incluent également des services d'aide au développement des entreprises. Les entrepreneurs sont d'ailleurs souvent tenus de solliciter ce soutien pour pouvoir bénéficier d'un financement.

Outre des financements, plus de 70% des opérateurs de microcrédit proposent des services d'aide aux entreprises et d'autres services financiers (p.ex. des crédits à la consommation, des assurances) (EMN, 2010). Le modèle commercial des organismes de microcrédit repose donc sur une combinaison de produits et la possibilité d'appliquer des taux d'intérêt supérieurs à ceux du marché. Des frais de dossier sont également facturés aux bénéficiaires qui n'ont pas accès au système bancaire classique. Néanmoins, le secteur dépend toujours fortement de l'aide publique pour couvrir les coûts opérationnels et le capital de prêt, comme le démontre le ratio moyen de remboursement de 63% des organismes de microfinance supervisés par le Réseau européen de la microfinance (EMN, 2010).

D'autres exemples de programmes de microcrédit destinés aux entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques sont présentés dans les encadrés 7.2 et 7.3 consacrés au programme entrepreneurial *Szechenyi* pour les populations roms de Hongrie et au partenariat de développement EXZEPT en Allemagne. L'exemple hongrois apporte la preuve de l'efficacité du suivi du programme dans l'ajustement des approches retenues pour identifier et cibler les bénéficiaires. L'exemple d'EXZEPT est un réseau de guichets uniques mis en œuvre avec succès dans trois villes.

Si le microcrédit peut sembler être la solution idéale pour les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques, il ressort de l'étude la plus récente de l'EMN (EMN, 2010) que seuls 41% de ses membres ont parmi leurs clients des personnes immigrées ou issus de minorités ethniques. Les décideurs politiques peuvent ainsi se rendre compte des efforts qu'il reste à faire pour favoriser l'accès au microcrédit de cette catégorie d'entrepreneurs.

Financement islamique

L'UE compte actuellement 19 millions de musulmans, soit 3,8% de sa population totale. Ce chiffre est en augmentation (Pew Forum, 2011). Cette population n'est pas répartie de façon homogène sur son territoire. L'Europe de l'Ouest et du Nord, plus particulièrement les Pays-Bas, la Belgique, la France et le Royaume-Uni, a tendance à attirer davantage d'immigrés musulmans, et notamment davantage de musulmans européens de deuxième génération.

Le financement islamique désigne les instruments financiers conformes à la charia (loi islamique), qui interdit de facturer des taux d'intérêt. La hausse récente du nombre d'organismes financiers islamiques à travers le monde ouvre de réelles perspectives de financement, qui permettront de promouvoir et de faciliter l'entrepreneuriat au sein de la communauté musulmane.

Encadré 7.2. Programme entrepreneurial Szechenyi (SEP), Hongrie

Description: le programme entrepreneurial Szechenyi (SEP) vise à encourager l'intégration des populations roms dans la société hongroise. Plus spécifiquement, il soutient financièrement l'amélioration de la position des entreprises roms sur le marché et une plus grande inclusion sociale des populations roms.

Problème abordé: les populations roms souffrent d'exclusion en Hongrie et dans un certain nombre de pays de l'UE. Plus précisément, elles sont régulièrement confrontées à la discrimination et ne bénéficient pas du soutien des services d'aide traditionnels. Ce programme a été mis en place pour permettre au gouvernement hongrois d'apporter un soutien adapté aux besoins des populations roms et sous une forme qui leur soit accessible.

Approche: l'initiative fournit un soutien financier dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres. L'objectif est de répondre aux besoins d'investissement des entreprises roms et de celles qui emploient des Roms. Mis en œuvre par le ministère hongrois de l'économie et des transports, le programme couvre l'ensemble du pays. Il fournit également un soutien non financier, notamment des services d'information et des événements de mise en réseau.

Impact: le ministère hongrois de l'économie et des transports fait état d'une augmentation du taux de travail indépendant au sein des populations roms et du taux d'emploi de Roms dans des entreprises non roms. Entre 2003 et 2007, 332 subventions (pour un montant total de 4,6 millions EUR) ont été allouées. Selon les estimations, 400 emplois ont été créés.

Facteurs de réussite: Le succès du programme s'explique en partie par la volonté de ses gestionnaires de faire preuve de flexibilité et de redéfinir les critères d'éligibilité après la mise en œuvre du programme. Les aides financières et non financières offrent un réel avantage du fait de leur complémentarité. Un suivi régulier a permis d'éviter un détournement des subventions, comme ce fut le cas avec d'autres programmes similaires.

Les principaux mécanismes de financement islamiques sont les suivants (Molenaar, 2013):

- Partage des profits (*moudaraba*): l'investisseur met les fonds à la disposition de l'entrepreneur et perçoit en contrepartie une rémunération, calculée sur la base d'une clé de répartition déterminée à l'avance. Ce principe peut s'appliquer aussi bien aux dépôts bancaires qu'au financement d'activités. Les pertes éventuelles sont supportées par le pourvoyeur du capital.
- Majoration du prix de revient (*mourabaha*): cette transaction implique la vente de biens à un prix incluant une marge bénéficiaire établie par les deux parties. Toutefois, dans le cas de la *mourabaha*, le vendeur doit informer l'acheteur du prix réel des actifs au moment de l'accord initial.
- Entreprise commune (*mousharaka*): il s'agit d'un partenariat dans le cadre duquel les bénéfices sont répartis entre l'emprunteur et le prêteur sur la base d'un ratio prédéfini, qui peut ne pas correspondre au ratio des investissements de départ. Les pertes éventuelles seront divisées sur la base du ratio de départ des différents partenaires.
- Intermédiation (*wakala*): il s'agit d'un contrat par lequel une personne (le mandant) demande à un tiers d'effectuer une tâche particulière en son nom. La personne qui effectue la tâche en question est un agent, qui sera rémunéré pour ce service.
- Financement à taux zéro (*quard*): le financement est octroyé pour une période déterminée sur la base d'une décision de complaisance. L'emprunteur n'est tenu de rembourser que la somme empruntée. Il est néanmoins libre de rémunérer le prêteur en signe de reconnaissance.

Parmi les pays de l'UE, le Royaume-Uni est celui où le financement islamique est le plus développé. L'Islamic Bank of Britain est la seule banque du pays totalement conforme à la charia. Face à l'augmentation du nombre de banques qui introduisent des produits conformes

Encadré 7.3. **Partenariat de développement EXZEPT, Allemagne**

Description: établi dans le Land allemand de la Hesse, le partenariat de développement EXZEPT cible les entrepreneurs issus des minorités ethniques et issus d'autres groupes défavorisés. Ce programme favorise l'accès aux microcrédits et propose des conseils en entreprise.

Problème abordé: cette initiative reconnaît la sous-représentation des groupes défavorisés parmi la clientèle des organismes d'aide aux entreprises et l'influence de celle-ci sur leur capacité à obtenir des financements. Le programme EXZEPT a été mis en place pour y remédier. Dans un premier temps, des recherches ont été menées dans le cadre du partenariat afin d'identifier les lacunes rencontrées par les minorités ethniques en matière d'aide aux entreprises. Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques portaient sur la difficulté à réunir de petites sommes d'argent (inférieures à 25000 EUR) et sur les structures d'aide existantes, dont les chambres de commerce, qui privilégient les entrepreneurs disposant d'antécédents, des pièces souvent difficiles à fournir pour les immigrés.

Approche: l'approche mobilise deux stratégies parallèles, l'une en matière de financement, l'autre dans le domaine du soutien aux entreprises. Le partenariat a donné lieu à la mise en place d'un «guichet unique» qui coopère avec l'Institut allemand de la microfinance et le cercle de qualité allemand de l'aide aux entreprises. De plus, EXZEPT fait partie du partenariat transnational, qui permet d'effectuer des analyses comparatives avec les autres pays de l'UE. Le personnel des initiatives d'aide aux entreprises travaillant avec des groupes immigrés dans quatre grandes villes d'Allemagne a été interrogé afin d'identifier les facteurs clés de réussite des start-up créées par des membres des minorités ethniques. L'une des forces du partenariat EXZEPT réside dans cette approche empirique.

Impact: mis en œuvre avec succès dans trois villes, le modèle de guichet unique proposé par EXZEPT est venu en aide à 2500 personnes en 2003-2004. Bien qu'il ait acquis une bonne réputation en matière d'aide aux start-up, le programme EXZEPT a surtout produit ses effets dans le domaine du microfinancement. EXZEPT a également participé à des études comparatives portant sur des initiatives de microcrédit en Allemagne et dans d'autres pays. Les partenaires du projet ont élaboré et appliqué un système en quatre points pour l'évaluation des demandes de prêts: analyse de la personnalité, du concept, du marché et du risque. Si la demande est validée, un système de suivi bien défini, composé de services d'accompagnement individualisé et collectif et d'autoévaluation, entre en jeu.

Facteurs de réussite: le modèle EXZEPT utilise une approche intégrée associant financement et conseil aux entreprises, des services complémentaires qui augmentent les chances de réussite. Cette approche s'appuie sur des guichets uniques, bien intégrés dans les réseaux des acteurs régionaux, ce qui contribue à les faire accepter par les organismes d'aide traditionnels. En outre, l'approche systématique et documentée permet à d'autres de se nourrir de cette expérience.

à la charia, il incombe au gouvernement de réguler l'offre et la demande sur le marché. Les entrepreneurs musulmans peuvent ignorer l'existence de nouveaux produits de ce type sur le marché des crédits tandis que les organismes financiers qui les proposent doivent collaborer avec ces entrepreneurs.

Le développement du financement islamique et le fort potentiel qu'il offre aux entrepreneurs musulmans ne doivent pas faire oublier aux responsables politiques que les récents essais menés dans l'UE en vue d'introduire des produits financiers islamiques n'ont pas tous été couronnés de succès. Les autorités négligent souvent le fait que les produits financiers islamiques doivent être induits par la demande lorsqu'elles envisagent d'introduire ou de soutenir ce type de produits. Aucune donnée n'atteste que l'introduction de ces produits stimule les activités entrepreneuriales (Stressman Foundation, 2012).

Améliorer les compétences entrepreneuriales

Formation

Un grand nombre de villes et régions à travers l'UE proposent des cours et des ateliers en création et gestion d'entreprise aux entrepreneurs issus de minorités ethniques. Ces cours couvrent les questions habituelles des formations sur l'entrepreneuriat, comme la planification, la fiscalité et la gestion des ressources humaines. La formation destinée aux entrepreneurs issus de minorités ethniques se différencie par le fait qu'elle inclut généralement des modules sur la culture d'entreprise et les enjeux de société. Ces sessions de formation sont souvent proposées dans plusieurs langues afin de les rendre les plus intéressantes et utiles possible pour ces entrepreneurs. Au Danemark, les Getting Started Camps sont un exemple unique en matière de formation pour les minorités ethniques (encadré 7.4). Ils organisent des camps de deux jours pour dispenser des formations et favoriser la mise en place de réseaux.

En plus de ces formations, certaines villes proposent des cours de langues qui peuvent favoriser l'intégration des entrepreneurs issus de minorités ethniques dans leur communauté. Par exemple, la municipalité de Terrassa, en Espagne, organise un cours de catalan, auquel participe la communauté chinoise (Goli et Rezaei, 2013).

Services d'aide au développement des entreprises

Les services d'aide au développement des entreprises couvrent une grande variété de services de conseil destinés à répondre aux besoins de développement des entrepreneurs et de leur entreprise. (Pour une explication plus approfondie des services d'aide au développement des entreprises, nous vous renvoyons au chapitre 8). Les services de conseil en entreprise, l'accompagnement individualisé et le mentorat en sont quelques exemples. L'encadré 7.5 décrit *Cre'Action*, un programme français de mentorat pour les jeunes entrepreneurs immigrés d'Afrique du Nord. Financé par le FSE, il utilise l'entrepreneuriat comme mécanisme de soutien à leur intégration dans la société française. D'autres exemples sont décrits dans la troisième partie de cet ouvrage, dont Stebo en Belgique et Best Form — Boosting Entrepreneurship Tools for Migrants (outils de promotion de l'entrepreneuriat des immigrés) au Portugal, qui proposent un accompagnement individualisé et des formations aux entrepreneurs immigrés.

Les décideurs politiques doivent également prendre conscience des problèmes plus spécifiquement liés à la fourniture de ces services d'appui aux entrepreneurs issus de minorités ethniques. Des données allemandes indiquent que le coût et leur manque de confiance envers les conseillers freinent leur accès aux services d'aide au développement des entreprises (Leicht et al., 2012). Le problème du coût peut être résolu en proposant des services gratuits ou à bas prix. Cette approche est répandue dans l'UE. Le second problème est plus complexe à résoudre, car il faut du temps pour établir une relation de confiance entre les prestataires de services et la communauté. Souvent, les conseillers en entreprise n'appartiennent pas à l'ethnie de leurs clients cibles et ne reflètent donc pas la composition ethnique des groupes auxquels ils s'adressent, ce qui contribue au désintérêt des entrepreneurs issus de minorités ethniques. Ces problématiques sont encore plus marquées chez les femmes entrepreneurs appartenant à ces minorités. Des données allemandes indiquent que les femmes issues de minorités ethniques privilégient les services de conseil spécialisé (Leicht et al., 2009), mais il convient d'être prudent sur ce point. Les responsables politiques risquent toujours d'accroître l'exclusion en fournissant des services d'aide ciblée.

Encadré 7.4. **Getting Started Camps, Danemark**

Description: le but des Getting Started Camps pour les femmes entrepreneurs issues de minorités ethniques (de janvier 2009 à avril 2010) était d'informer les femmes réfugiées et immigrées sur la possibilité de devenir indépendantes. Le projet a été mené avec le soutien du ministère des réfugiés, de l'immigration et de l'intégration ainsi que de la municipalité de Copenhague. Deux groupes de femmes étaient ciblées: 1) les femmes les plus douées, par exemple, les immigrées de pays occidentaux à qui il manque encore quelques compétences entrepreneuriales, et 2) les femmes moins douées, notamment celles des régions défavorisées, qui manquent à la fois de confiance en elles et de compétences formelles.

Approche: le projet reposait sur une coopération entre les autorités municipales et gouvernementales. Des entreprises du secteur privé ont financé les prix de différents concours. La proximité a été le premier volet important du projet. Des efforts ont été faits pour informer sur les opportunités du travail indépendant et les aides disponibles à Copenhague. Des sessions d'information ont été organisées dans les zones d'habitation à forte concentration de minorités ethniques et d'immigrés. Des impressions ont été distribuées dans les clubs, associations et groupes communautaires concernés.

Les camps ont permis de dispenser une formation intensive de deux jours sur le thème du développement d'idées créatives, des solutions et des notions relatives à l'entrepreneuriat. Lors du premier camp, qui réunissait 45 participantes issues du premier groupe cible, des femmes instruites et motivées, l'accent a été mis sur le développement des concepts et des projets d'entreprise des participantes. Le deuxième camp, qui s'est déroulé sur deux jours et demi, ciblait le second groupe cible, à savoir des femmes assez loin d'être indépendantes sur le plan économique. Il a réuni cinq participantes. La formation qui leur a été dispensée était d'un niveau plus élémentaire.

À la suite des camps, les participantes qui avaient élaboré un plan d'affaires détaillé ont pu participer à un concours de projet d'entreprise doté d'un prix de 20000 DKK (environ 2680 EUR). Le jury était composé de conseillers en entreprise ainsi que de membres d'associations professionnelles et d'organismes financiers. Il a décerné le prix après avoir émis un avis détaillé sur le projet de chaque participante.

Impact: selon l'évaluation de ce projet, 16% des participantes sont devenues indépendantes. Elles n'étaient que 3% à l'être au début du projet. 34% des participantes ont abandonné l'idée de devenir indépendantes pendant le projet et 44% d'entre elles ont déclaré avoir toujours l'intention de se lancer.

Facteurs de réussite: en mettant fortement l'accent sur des activités collectives telles que les camps, le projet a permis aux participantes de développer leurs réseaux et a suscité en elles confiance et détermination. Les évaluations montrent que l'approche du camp en matière de formation et la compétition autour du financement sont efficaces et devraient être incorporés à d'autres projets (EVU, 2007; Rezaei et Goli, 2006).

Atteindre les bénéficiaires au sein des minorités ethniques

La principale difficulté qui se pose aux responsables politiques en matière d'aide aux entrepreneurs issus de minorités ethniques réside dans l'inutilisation des aides aux entreprises par ces derniers (Ram et Smallbone, 2003). Les prestataires d'aide aux entreprises ont souvent du mal à identifier les bénéficiaires potentiels issus de ces minorités pour plusieurs raisons. Premièrement, rares sont ceux qui consignent l'origine ethnique des propriétaires d'entreprise qui bénéficient d'un soutien. Les bases de données existantes ne permettent donc pas d'effectuer un suivi adapté, ni de tirer des enseignements des expériences passées. Deuxièmement, les approches orientées produit adoptées par la grande majorité des prestataires traditionnels ne sont pas adaptées aux problématiques

Encadré 7.5. **Cre'Action, France**

Description: le programme français Cre'Action («De la migration à la création d'activité») visait à aider des immigrés nord-africains sans emploi âgés de 18 à 30 ans à créer leur entreprise en les mettant en relation avec des propriétaires d'entreprise chevronnés issus de leur communauté ethnique. Ce programme de mentorat a débuté en 2002 et a été modifié en 2005, avant de prendre fin en 2007.

Problème abordé: les jeunes immigrés ou issus de l'immigration sont sous-représentés dans les créations d'entreprise en France. Le programme Cre'Action avait pour but d'aider les jeunes immigrés à s'intégrer dans la société française et à créer leur propre emploi.

Approche: ce programme de mentorat a permis de développer un réseau d'entrepreneurs nord-africains. La mobilisation d'entrepreneurs issus du même groupe ethnique visait à rendre le projet attractif aux yeux des jeunes et à exploiter le capital social de la communauté. Le budget total du programme s'élevait à 775 000 EUR sur trois ans (2002-2005). En 2005, Cre'Action a été remplacé par le programme «De la migration à la création», doté d'un budget de 368 400 EUR sur la période 2005-2007. Les fonds de chaque programme provenaient pour moitié du Fonds social européen, via le programme EQUAL, et pour 40 % des pouvoirs locaux, les 10 % restants étant apportés par des investisseurs privés.

Impact: entre 2002 et 2006, 223 entrepreneurs potentiels se sont portés candidats au programme. Ceux-ci étaient globalement bien instruits, 76 % d'entre eux étant au moins titulaire d'une licence. Sur les 225 candidats, 48 ont été retenus pour le programme et 25 ont poursuivi le démarrage de leur activité. Même si 23 d'entre eux n'ont pas créé d'entreprise, pour bon nombre, le résultat a été positif puisque le mentorat leur a permis de trouver un emploi salarié.

Facteurs de réussite: l'aide à la création d'entreprise apportée aux jeunes issus de l'immigration reposait sur une relation de confiance. Des services de grande qualité ont ainsi pu leur être proposés en face-à-face. L'organisme responsable travaillait avec cette communauté depuis plus de 30 ans et connaissait bien les difficultés auxquelles les jeunes qui en sont issus sont confrontés.

culturelles telles que la langue, la religion et, dans certains cas, le sexe. Troisièmement, leurs offres peuvent ne pas convenir aux entreprises exploitées par des entrepreneurs issus de minorités ethniques. Quatrièmement, de nombreuses données attestent d'un manque de confiance de ces chefs d'entreprise envers ceux qui fournissent l'aide (p.ex. Ram et Smallbone, 2003; Leicht et al., 2012).

La réponse politique à ce problème doit mettre l'accent sur l'élaboration de stratégies d'engagement, qui définissent le rôle de la proximité. Il ne s'agit pas de la proximité à proprement parler, mais plutôt de la manière dont les organismes traditionnels développent leurs activités de proximité. Il est important que les prestataires d'aide aux entreprises soient en relation directe avec d'autres intermédiaires qui ont affaire aux personnes immigrées ou issus d'une minorité ethnique, car bon nombre d'obstacles sont liés aux institutions et à la législation.

Une approche communautaire apparaît donc nécessaire dès lors que l'aide et les conseils sont fournis par l'intermédiaire des réseaux et mécanismes de la communauté. Le principal avantage de cette approche est qu'elle permet de mieux identifier les besoins de la communauté et d'impliquer directement les parties prenantes concernées. Une approche communautaire «horizontale» qui met l'accent sur l'engagement joue également un rôle important, car elle sert de base au renforcement des relations de confiance. Il est essentiel d'établir la confiance si l'on veut être accepté par la communauté. C'est une première étape

nécessaire pour attirer les entrepreneurs. L'encadré 7.6 explique comment des partenariats locaux britanniques ont permis d'atteindre les minorités ethniques.

Toujours au Royaume-Uni, l'expérience du Phoenix Fund confirme le potentiel des approches communautaires. De nombreuses entreprises exploitées par des noirs, des personnes issues de minorités ethniques des réfugiés n'ont pas accès à l'aide traditionnelle. L'approche doit donc s'appuyer sur des intermédiaires qui ont su gagner la confiance de la communauté (Ramsden, 2005). Bien que couronnée de succès, cette approche n'est pas la plus efficace et la plus économique, car le soutien aux bénéficiaires difficilement accessibles doit être intensif, flexible et local. La flexibilité peut impliquer que ces services soient dispensés en dehors des heures ouvrées et par des conseillers spécialisés et formés pour travailler avec ce type de bénéficiaires. Idéalement, ces conseillers sont recrutés et formés au sein des communautés elles-mêmes.

Encadré 7.6. **Conseillers en entreprise communautaires, Royaume-Uni**

Description: SIED/REFLEX est un partenariat conduit par les autorités locales, qui réunit plusieurs prestataires d'aide aux entreprises. Le groupe cible de l'initiative regroupe à la fois les entrepreneurs potentiels et ceux qui sont difficiles à atteindre. Dans le cas de Londres, il s'agit des femmes musulmanes, des immigrés récemment arrivés et des demandeurs d'asile. Leur point commun est qu'ils sont tous difficiles à atteindre du point de vue des prestataires d'aide aux entreprises traditionnels.

Problème abordé: le partenariat SIED/REFLEX vise à remédier à ce problème de fourniture d'aide en ciblant les groupes difficiles à atteindre, en grande partie en marge du système d'aide traditionnel. Le problème central est la méfiance à l'égard des prestataires traditionnels et de l'aide aux entreprises traditionnelle. Outre la question de la confiance et de l'identité, dans certains cas, les besoins dépassent le cadre strict de l'aide telle qu'elle a été définie. Cela est particulièrement vrai pour les immigrés récemment arrivés et les demandeurs d'asile, qui peuvent avoir besoin d'une aide plus basique lors de leurs échanges avec les institutions de leur nouvel environnement (p.ex. ouverture d'un compte bancaire).

Approche: les conseillers du partenariat informent, conseillent et accompagnent les sociétés, établies ou potentielles, dans leurs demandes de financement. L'objectif est de jeter les bases d'une relation de confiance entre ces derniers et leurs clients. Cela est rendu possible par le fait que ces conseillers sont recrutés directement au sein des communautés. Un autre aspect clé de cette approche réside dans le fait qu'ils sont pleinement formés et accrédités sur la base de critères nationaux.

Les conseillers communautaires sont rattachés à des institutions communautaires qui, dans un nombre limité de cas, peuvent être liées au monde des affaires (p.ex. cercle d'affaires, association professionnelle). La plupart d'entre elles sont des centres communautaires ou apparentés auxquels les membres de la communauté s'adressent régulièrement. Ainsi, pour de nombreux bénéficiaires potentiels, se rendre dans un centre communautaire pour obtenir des conseils en entreprise ne constitue pas un obstacle psychologique, comme cela peut être le cas avec certains prestataires traditionnels tels que Business Link, qu'ils considèrent comme appartenant à l'ordre établi.

Des ressources sont allouées aux organisations communautaires qui sont une source de stabilité au sein du système, contrairement aux conseillers qui peuvent changer d'emploi. Il est donc important qu'elles disposent d'une base institutionnelle. Le partenariat SIED/REFLEX a reçu deux tranches de financement du programme EQUAL, qui lui ont permis de se développer pendant huit ans. Grâce à la seconde tranche de financement, le projet a pu être étendu à d'autres quartiers de Londres.

Impact: le programme n'a pas été évalué officiellement, même si des données de suivi ont dû être fournies dans le cadre du programme EQUAL. De plus, le Small Business Research Centre de l'université de Kingston, l'un des partenaires de SIED/REFLEX, a été chargé de mener une évaluation destinée à faire remonter les impressions sur le programme. L'Association of Community Based Business Advice (ACBBA), créée dans le cadre du financement de départ, ont également fait partie des organisations majeures qui ont contribué au fonctionnement de l'initiative. L'ACBBA a joué un rôle majeur en gérant le partenariat, puis en recherchant de nouveaux contrats et en développant le partenariat après la période de financement.

Cette organisation centrale de mise en réseau facilite le partage de bonnes pratiques et l'évolution professionnelle de conseillers en entreprise. Lors de l'évaluation de l'impact, il convient de garder à l'esprit que la zone couverte par le projet est l'une des plus défavorisées du pays. Ce programme a eu des répercussions évidentes sur les entreprises clientes (plus de 1 000 durant la période de financement) mais il a également une influence sur la politique et les pratiques en place.

Facteurs de réussite: tous les réseaux de partenaires ont besoin d'un leadership fort. En l'occurrence, c'est le district d'Islington, à l'origine du projet, qui a assuré ce rôle. Il s'est également chargé de la préparation de la demande initiale et des rapports de suivi exigés. La deuxième clé du succès implique de garantir un financement de base régulier: les organisations comme l'ACBBA disposent de ressources propres très limitées, mais occupent un rôle central dans le projet, en particulier dans la diffusion des résultats.

Conclusions et recommandations politiques

Les membres des minorités ethniques et des groupes d'immigrés sont confrontés à un certain nombre de difficultés lorsqu'ils créent leur entreprise. Des éléments suggèrent que l'environnement institutionnel, tant sur le plan des lois et des réglementations que de la culture et des comportements sociaux, a une influence négative sur les activités entrepreneuriales. Cette situation s'explique par sa méconnaissance et par le fait que bon nombre d'immigrés arrivant dans l'UE viennent d'environnements moins réglementés. L'accès au financement d'amorçage et le manque de compétences entrepreneuriales leur posent également des problèmes. Il existe de nombreux exemples de mesures politiques locales, nationales et européennes qui visent à aider les entrepreneurs issus de minorités ethniques dans chacun de ces domaines.

Toutefois, les responsables politiques de l'UE doivent souvent relever un double défi: renforcer la participation des minorités ethniques et faciliter l'accès à l'aide existante. À l'évidence, il n'est pas rentable de proposer des services spécialisés en cas de faible densité ethnique. Il apparaît donc nécessaire d'envisager d'autres options, telles que le recrutement de conseillers issus de minorités ethniques chargés de fournir une aide spécialisée dans le cadre de l'offre des prestataires traditionnels. Des prestataires dédiés aux besoins de ces minorités ne sont pas la solution, sauf dans les zones urbaines où les minorités ethniques sont plus présentes.

Nombre des besoins des entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques en matière d'aide ne sont pas spécifiquement liés à l'activité entrepreneuriale. Il est donc essentiel d'établir des liens solides entre les aides à l'entrepreneuriat et les programmes qui dispensent aux immigrés récemment arrivés les connaissances et compétences grâce auxquelles ils pourront prétendre à la citoyenneté de leur pays d'accueil. De même, des liens doivent être instaurés avec les politiques d'intégration afin de favoriser l'inclusion des minorités ethniques dans la société.

Principales recommandations politiques

- Informer les minorités ethniques et les immigrés sur les opportunités d'entrepreneuriat et les régimes d'aide aux entreprises. Il est important d'utiliser les médias communautaires locaux tels que les stations de radio, les lettres d'information et les journaux, et de ne pas se limiter aux médias traditionnels.
- Obtenir la même diversité ethnique chez les prestataires d'aide aux entreprises que du côté de la demande (les entrepreneurs). Ce point est important, car la confiance influence fortement l'intérêt des minorités ethniques et des groupes immigrés à l'égard de l'aide traditionnelle aux entreprises. La collaboration avec des organisations communautaires est une approche efficace.
- Concevoir des actions politiques publiques visant à développer et renforcer le capital social et les réseaux au lieu d'imposer de nouvelles infrastructures. Par exemple, soutenir la création d'associations professionnelles de minorités ethniques et d'immigrés, qui peuvent contribuer à instaurer un climat de confiance autour de l'aide aux entreprises. En d'autres termes, toute tentative de renforcement des institutions informelles sera bénéfique au renforcement des institutions formelles.
- Évaluer activement les nouveaux règlements susceptibles d'affecter le développement des entreprises afin de s'assurer qu'ils ne discriminent pas les minorités ethniques ou les immigrés. Contrôler plus particulièrement ceux qui peuvent créer des entraves linguistiques.
- Veiller à ce que les minorités ethniques et les immigrés aient accès aux garanties de prêt et aux programmes de microcrédit soit en intégrant des branches spéciales dans les régimes traditionnels, soit en instaurant de nouveaux régimes ciblés.
- Organiser des formations pour améliorer les compétences financières de base des entrepreneurs issus d'une minorité ethnique ou d'origine immigrée et accroître ainsi leurs chances d'obtenir des financements sur les marchés de crédit.
- Proposer des formations linguistiques dans le cadre de formations à l'entrepreneuriat afin de favoriser l'intégration des minorités ethniques et des immigrés dans la société et leur permettre de mieux s'orienter dans l'environnement institutionnel.
- Améliorer l'évaluation et le suivi systématiques et exhaustifs des interventions politiques. Il est important de suivre l'utilisation des aides selon le sexe, l'origine ethnique et le statut de migrant des bénéficiaires des différents prestataires publics d'aides aux entreprises aux niveaux local, régional et national.

Références

- Agentur für Gleichstellung im ESF (2010), *Gender-Aspekte in der Existenzgründung*, Berlin.
- Alund, A. (2003), «Ethnic Entrepreneurs and Other Migrants in the Wake of Globalization», *International Review of Sociology*, vol. 13 (1), p. 77-87.
- Andersen, J. (2008), «Ressourcemobiliserende beskæftigelsespolitik», Roskilde Universitets Forlag, Danmark.
- APCE (2013), «Les entreprises créées par des migrants trois ans après la création», Note d'analyse, APCE Observatoire, avril.
- APCE (2012), *Création d'entreprise par les entrepreneurs issus de l'immigration. L'exemple des entrepreneurs d'origines maghrébines*, Collection FOCUS, Paris.
- Coleman, J. (1987), «Social capital in the creation of human capital», *Am. J. Social*, vol. 94, p. 95-121.

- Davidsson, P. et Wiklund, J. (1997), «Values, Beliefs and Regional Variations in New Firm Formation Rates», *Journal of Economic Psychology*, vol. 19 (2), p. 81-104.
- De Luca, F. (2011), «Percorsi e strategie imprenditoriali di fronte alla crisi», dans CNEL *Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori*, (p. 173-196), Rome.
- Commission européenne (CE) (2008), «Think Small First: Priorité aux PME. Un Small Business Act pour l'Europe», communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, disponible sur: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:FR:PDF>.
- Commission européenne — OCDE (2014), «Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif», UE: Luxembourg.
- Fonds européen d'investissement (FEI) (2009), «Microfinance in Europe: A Market Overview», Working Paper 2009/01, Luxembourg.
- European Microfinance Network (REM) (2010), «Overview of the Microcredit Sector in the European Union», Working Paper n° 6, Fundación Nantik Lum.
- EVU (2007), «Dokumentation og analyse af effekterne af opsøgende rådgivning til etniske virksomheder og iværksættere i Københavns Kommune».
- Fischer-Krapohl, Y. (2010), «Migrantenökonomie in der Stadt – Räumliche Verteilung, Potenziale und Good-Practice zur kommunalen Förderung», dans Matern, A., von Löwis, S. et Bruns, A. (eds.), *Integration – Aktuelle Anforderungen und Strategien in der Stadt-, Raum- und Umweltplanung*, Arbeitsmaterial der ARL, n° 353, p. 43-57.
- Goli, M. et Rezaei, S. (2013), «Entrepreneurship by ethnic minorities: A background paper on skills and finance», préparé dans le cadre du programme LEED de l'OCDE.
- Granovetter, M. (1983), «The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited», *Sociological Theory*, vol. 1, p. 201-233.
- Heelsum, A. (2012), «Ethnic entrepreneurship — Case study: Terrassa, Spain», European network of cities for local integration policies, <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef112110.htm>.
- Hegedahl, P. et Rosenmeier, S. (2007), *Social kapital — som teori og praksis*, Samfundslitteratur.
- Jaegers, T. (2008), «Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe — Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship», *Migrações Journal*, vol. 3, p. 281-284.
- Kay, R. et Schneck, S. (2012), «Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten», Institut für Mittelstandsforschung (ed.), *IfM Materialien*, n° 214.
- Kloosterman, R. et Rath, J. (2003), *Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Oxford/New York: Berg/University of New York Press.
- Law, I. (2007), «Ethnic Minority Business: Policy and Practice Review», document de communication présenté devant ESRC/CREMI/ETI/EMDA/
- Leicht, R., Di Bella, J., Langhauser, M., Leiß, M., Philipp, R., Volkert, M. et Werner, L. (2012), *Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland)*, Studie im Auftrag des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim.
- Leicht, R., Strohmeyer, R., Leiß, M. et Philipp, R. (2009), *Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen*, Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration NRW (Hg.), Düsseldorf.
- Light, I. (2010), «Foreword» dans Honig, B., Drori, I. et Carmichael, B., *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*, Toronto: University of Toronto, p. ix-xvi.
- McKay, S., Markova, E., Paraskevopoulou, A. et Wright, T. (2009), «The relationship between migration status and employment outcomes», disponible sur: <http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/126625571EN6.pdf>
- Molenaar, K. (2013), «Financing of Micro, Small and Medium Enterprises for Underrepresented and Socially Disadvantaged Groups», document d'information préparé dans le cadre du programme LEED de l'OCDE, mars 2013.
- Nkakleu, R. et Levy-Tadjine, T. (2005), «La singularité de l'entrepreneuriat des migrants en France», *Revue congolaise de gestion*, n° 9-10, septembre, p. 23-43.

- OCDE (2013), *Panorama de l'entrepreneuriat 2013*, Publication OCDE, Paris http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-fr.
- OCDE/Commission européenne (2013), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs: Politiques d'entrepreneuriat inclusif en Europe*, Publication OCDE, Paris <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-fr>.
- Pécoud, A. (2012), «Immigration, entreprenariat et ethnicité», *Métropoles*, n° 11, disponible sur: <http://metropoles.revues.org/4560>, 8 septembre 2013.
- Pew Forum (2011), *The Future of the Global Muslim Population*, Washington DC.
- Putnam, R., Leonardi, R. et Nanetti, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Ram, M. et D. Smallbone (2003), «Policies to Support Ethnic Minority Enterprise: the English Experience», *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15(2), p. 151-166.
- Ram, M., Smallbone, D. et Deakins, D. (2002), «Ethnic Minority Businesses in the UK: Access to Finance and Business Support», British Banking Association, Londres.
- Ramsden, P. (2005), «Evaluation — The Phoenix Development Fund», Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform.
- Rath, J., Swagerman, A., Krieger, H., Ludwinek, A. et Pickering, L. (2011), *Promoting ethnic entrepreneurship in European cities*, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg.
- Rezaei, S. et Goli, M. (2007), «Indvandreres tætte netværk: Katalysator eller hæmsko for innovation og vækst? Et studie af formelle og uformelle netværksrelationers betydning for dynamikken i indvandrejede virksomheder», Roskilde University Press.
- Rezaei, S. et Goli, M. (2006), «Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatsligt perspektiv – et studie af dilemmaet mellem uformel økonomisk praksis og indvandreres socio-økonomiske integration», University of Roskilde, Delrapport 4, Hovedrapport.
- Serden Özcan, L. (2013), «In Danes we don't trust», disponible sur: <http://www.jyllands-posten.dk/premium/erhverv/ECE5792638/in-danes-we-don-t-trust/>.
- Stressman Foundation (2012), «Intrinsic Barriers of Islamic Finance: Sharia Scholars and the Low Muslim Income», Löbdergraben, Allemagne.
- Tisserant, P. (2003), «L'entrepreneuriat immigré: contribution à l'étude de l'aide à la création d'entreprise par les personnes d'origine étrangère», document de travail, Laboratoire ETIC, Université de Metz.
- Triodos Facet (2008), «Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe — Ethnic Minority Entrepreneurship/ Migrant Entrepreneurship», Commission européenne, Bruxelles.
- Welter, F. (2012), «Determinants of Entrepreneurship: Institutional Factors», document d'information relatif à un projet de l'OCDE sur l'entrepreneuriat et l'inclusion sociale.



Extrait de :

The Missing Entrepreneurs 2014

Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264213593-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE/Union européenne (2015), « Soutien politique en faveur de l'entrepreneuriat des minorités ethniques », dans *The Missing Entrepreneurs 2014 : Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264230842-10-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.