



LOUVAIN
School of Management

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT

L'entreprenariat en Afrique : une nouvelle facette de l'identité des immigrants africains

Promoteur : Prof. Thomas Périlleux

Mémoire-recherche présenté par
Solange UMUGWANEZA

en vue de l'obtention du titre de
Master en sciences de gestion

ANNEE ACADEMIQUE 2014-2015

Avant-propos

Je voudrais remercier, tout d'abord, mon directeur de mémoire, Monsieur Thomas Périlleux, pour le temps qu'il m'a accordé, pour ses conseils et son accompagnement tout au long de ce travail de fin d'études. Grâce à nos échanges, j'ai pu enrichir ce travail d'une réflexion plus poussée.

Ensuite, je voudrais remercier mon entourage qui m'a énormément soutenue pendant la réalisation de ce travail. Je les remercie pour leur aide, leur compréhension et leurs encouragements.

Je voudrais également remercier tous les entrepreneurs qui ont pris le temps de me rencontrer, de répondre à mes questions et de m'avoir fait confiance en me communiquant certaines réflexions personnelles.

Finalement, je voudrais remercier toutes les personnes qui, d'une manière ou d'une autre, m'ont aidée et accompagnée dans la réalisation de ce travail. Chacun reconnaîtra sa participation dans les pages qui suivent.

Introduction.....	1
Partie 1 : Revue de littérature	3
Chapitre 1 : L'entrepreneuriat.....	3
1. Qu'est-ce qu'est l'entrepreneuriat ?.....	3
2. L'entrepreneur.....	4
2.1. Définition.....	4
2.2. Approche par les traits ou approche par les faits.....	4
3. Culture et entrepreneuriat	6
4. Entrepreneuriat africain	7
4.1. Caractéristiques du marché africain	7
4.2. Caractéristiques de l'entrepreneur africain.....	10
5. Entrepreneuriat ethnique	11
6. Transnationalisme	13
Chapitre 2 : Identités.....	17
1. Qu'est-ce que l'identité ?.....	17
2. Identité et entrepreneuriat	18
3. Identité et immigration.....	20
3.1. Diaspora.....	20
3.2. Relation au pays d'origine.....	22
3.3. Différences entre générations	22
4. Stratégies d'acculturation et stratégies identitaires.....	24
4.1. Acculturation	24
4.2. Stratégies identitaires.....	25
Partie 2 : Cadre de recherche	27
1. Question de recherche	27
2. Méthode d'analyse.....	27
3. Hypothèses	31
Partie 3 : Analyse des résultats.....	33
1. Secteurs.....	33
2. Compétences.....	34
3. Motivations.....	36
4. Relations avec le pays d'origine.....	38

5. Hypothèses	42
6. Analyse de la situation de l'interview	52
7. Limites	53
8. Recommandations	54
9. Conclusion.....	55
Bibliographie	59
Annexes	64
Annexe 1 : Questionnaire	64
Annexe 2 : Interview 1-Pierre, 24 ans.....	65
Annexe 3 : Interview 2-Iréné, 32 ans	70
Annexe 4 : Analyse des interviews selon les thèmes	75

Introduction

En parcourant différents quotidiens, le lecteur averti ou non, ne manquera pas de tomber sur un article qui met en avant le potentiel et développement économique de l'Afrique quelle que soit l'instabilité politique que l'on puisse retrouver dans certains pays. Tandis que les pays asiatiques perdent peu à peu de la vitesse en matière de développement, l'Afrique prend petit à petit une place dans les conversations des investisseurs. On entendra d'ailleurs souvent parler de ce fameux « momentum » qu'il ne faut pas rater.

Suite à l'instabilité de l'emploi en Europe, l'Afrique apparaît aux yeux de certains comme le nouvel eldorado en termes d'investissement. Dans cette logique, les ressortissants africains en Belgique ne sont pas en reste quant à l'ambition de conquérir ce territoire où beaucoup de choses sont encore à faire.

Notre travail tentera de cerner dans quelle mesure les orientations identitaires des immigrés africains en Belgique ont un impact sur leur engagement dans l'entrepreneuriat en Afrique sub-saharienne. Au-delà de la dimension économique de l'entrepreneuriat, notre analyse portera également sur la dimension identitaire. Nous viserons à fournir une analyse des différentes dimensions de ce statut d'immigré et ce que cela signifie pour ces entrepreneurs dans l'identification à leur pays d'accueil et leur pays d'origine. Le but de notre analyse sera de comprendre les dimensions de ce processus d'identification qui influencent l'engagement dans l'entrepreneuriat en Afrique plutôt que dans le pays d'accueil.

Pour mieux appréhender notre sujet question de recherche, nous l'avons subdivisé en deux sous-questions, à savoir :

- a) « En quoi la culture des immigrés a-t-elle un impact sur l'entrepreneuriat en Afrique ? »

Cette question aura pour objectif de nous apporter une nouvelle perspective sur la culture d'immigrés et plus particulièrement des africains en Belgique. Dans cette thématique nous aborderons la place de l'immigré dans son pays d'accueil et la façon dont il se perçoit par rapport à son pays d'origine ou tout autre pays avec lequel il a un lien.

b) « En quoi les parcours biographiques ont un impact sur l'entrepreneuriat en Afrique ? ». Cette deuxième question nous permettra ainsi de mettre en avant l'impact du parcours d'un individu dans la décision d'entreprendre. En effet, nous observerons les parcours biographiques de différents entrepreneurs pour comprendre leur vision de l'entrepreneuriat.

Dans la revue de littérature, nous exposerons les différentes définitions de l'entrepreneur, de l'entrepreneuriat ainsi qu'un aperçu du contexte entrepreneurial africain. Nous tenterons ensuite d'appréhender un concept aussi complexe que celui de l'identité et de façon plus dynamique, celui de l'identification. Nous développerons enfin une réponse à notre question sous forme d'hypothèse et thèmes clés.

Cette étude se base sur les parcours d'entrepreneurs de tout âge issu de l'immigration africaine en Belgique. Nous avons tenté d'apporter une réponse à notre question de recherche grâce au point de vue de différentes générations. J'ai recueilli leurs témoignages via des interviews menées à l'aide de questions ouvertes.

Dans un contexte managérial, mon étude pourra permettre aux futurs entrepreneurs d'avoir un autre point de vue sur l'entrepreneuriat en Afrique. Que ce soit en termes de gestion du personnel, de compétences, d'intégration dans la communauté dans laquelle ils comptent investir, etc. les thèmes rapportés dans cette étude pourront servir de cahier de départ au lecteur intéressé.

Cette étude permettra également d'apporter des témoignages sur la complexité du statut d'immigré. Dans un contexte culturel où cette question est rarement abordée, cette étude a pour but de mettre des mots sur certains non-dits. L'identification est d'autant plus complexe à saisir pour un individu qui n'a pas l'occasion de l'aborder avec sa communauté. Cette étude s'inscrit donc également dans le cadre d'un questionnement personnel autour de cette sensation d'être en porte-à-faux entre deux cultures et la façon d'aborder ce sentiment.

Enfin, bien que le thème de l'entrepreneuriat ait souvent été abordé dans la littérature, l'apport de notre étude réside dans une perspective sociologique de la question. J'ai pour objectif d'aborder une question souvent abordée d'un point de vue économique et d'y ajouter une dimension humaine.

Partie 1 : Revue de littérature

Chapitre 1 : L'entrepreneuriat

1. Qu'est-ce qu'est l'entrepreneuriat ?

Plusieurs définitions de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur peuvent être trouvées dans la littérature. Ainsi par exemple, Rosenfield (2013) reprend la définition de Joseph Schumpeter, dont le travail peut être considéré comme pionnier dans le domaine de l'entrepreneuriat. Joseph Schumpeter a défini l'entrepreneur comme « celui capable de créer de la valeur en agencant des ressources d'une façon nouvelle. Ce qui caractérise la définition schumpetérienne de l'entrepreneuriat, c'est donc sa dimension d'innovation» (Rosenfield, 2013, p.62). Hayton, George et Zahra (2002, p.33) ainsi que d'autres auteurs (Munemo, 2012 ; Zalio, 2004, p.28 ; Aldrich et Waldinger, 1990, p.112 ; George et Zahra, 2002, p.5) rejoignent cette définition en abordant l'entrepreneuriat comme incluant la création d'une nouvelle entreprise qui est orientée vers la croissance et qui est productrice d'emploi.

De son côté, Traore (1990, p.8) affirme que la création d'une entreprise privée, son management et son développement sont indissociables avec certaines caractéristiques qualitatives qu'un individu possède, d'où la nécessité de comprendre et d'identifier le type d'individu qui correspond potentiellement à un entrepreneur moderne. On peut déceler, dans toutes les sociétés et à toutes les époques, des capacités potentielles d'entrepreneur chez des individus qui les dissocient des autres.

Drori, Honig, et Wright (2009) exposent les principales formes d'entrepreneuriat étudiées dans le champ économique. L'entrepreneuriat ethnique, développe la matière en relation avec les processus d'immigration, d'assimilation et d'adaptation de communautés ethniques. L'entrepreneuriat international permet de s'interroger sur le développement de nouveaux marchés internationaux et les difficultés spécifiques rencontrées par les entrepreneurs dans l'acquisition de ces marchés. L'entrepreneur rapatrié est celui qui, revenant dans son pays d'origine après plusieurs années d'expérience professionnelle ou d'étude à l'étranger, se lance dans une activité économique. Enfin, l'entrepreneuriat transnational analyse les comportements des entrepreneurs transnationaux sont ceux qui migrent tout en développant

des liens économiques entre leur pays d'origine et le nouveau pays d'installation. Les études sur les entrepreneurs transnationaux s'intéressent donc à la façon dont ceux-ci développent de nouvelles entreprises commerciales tout en mobilisant simultanément les ressources sociales et économiques de plus d'un pays. L'aspect transfrontalier de l'entrepreneur réside de sa capacité à traverser les frontières. Ces frontières peuvent être sociales (relations entre différents groupes) ou physiques. (Rosenfield, 2013, p.68 ; Drori, Honig et Wright, 2009, p.101).

2. L'entrepreneur

2.1. Définition

Dans une tentative de clarification, Fauré (1994, p.70) définit l'entrepreneur comme « un agent économique qui mobilise durablement travail et capital afin de produire ou d'échanger des biens ou services et d'obtenir un revenu. » Aldrich et Waldinger (1990, p.112) gardent quant à eux une définition très générale en définissant l'entrepreneur comme le propriétaire et gérant d'une entreprise.

2.2. Approche par les traits ou approche par les faits

Dans la recherche d'une meilleure compréhension du concept d'entrepreneur, le lecteur se trouve face à deux visions que l'on peut considérer comme complémentaires. L'approche par les traits et l'approche par les faits. L'approche par les traits essaie de façon objective d'apporter les caractéristiques du profil type de l'entrepreneur. L'approche par les faits soutient quant à elle que l'entrepreneur est un acteur avant d'être un idéal type. Dans cette approche, on identifie l'entrepreneur par ce qu'il fait : sa fonction étant définie, toute personne remplissant cette fonction est entrepreneur (Verstraete, 1999, p.77). Les partisans de cette dernière approche soutiennent que les recherches devraient se concentrer sur ce que l'entrepreneur fait et non ce qu'il est, étant donné que l'entrepreneur n'est pas un état d'existence fixe (Gartner, 1988, p.21).

Etant donné l'abondance de théories en ce qui concerne les caractéristiques de l'entrepreneur, les éléments repris ci-après ne prétendent pas reprendre de manière exhaustive tous les

caractéristiques que l'on peut rencontrer dans la littérature. Ils permettent toutefois de développer les deux approches.

Dans la lignée de l'approche par les traits, Traore (1990, p.8) associe l'entrepreneur idéal à ce qu'on peut appeler un « esprit d'entreprise », qui peut être défini comme « l'ensemble des qualités psychiques qu'exige l'heureuse réalisation d'une entreprise. La passion de l'argent, l'amour des aventures, l'esprit d'invention, etc. constituent les traits de l'esprit d'entreprise. » (Traore, 1990, p.9). Il admet que ces caractéristiques ne se retrouvent pas seulement chez l'entrepreneur et qu'afin de dissocier l'entrepreneur du non-entrepreneur, il faut ajouter à l'esprit d'entreprise l'esprit bourgeois qui peut être défini par des traits tels que la prudence, la circonspection, la raison, le calcul, l'ordre et l'économie. Elkan, (1988, p.171) quant à lui met en avant trois caractéristiques principales d'un entrepreneur. La première, est la capacité à percevoir les potentielles opportunités. La deuxième, est la volonté d'agir après avoir perçu l'opportunité et la troisième, est la capacité d'organisation. Takyi-Asiedu (1993, p.93), Gartner, (1988, p.11) et Tshikuku (2001, p.7) mettent quant à eux en avant la ténacité et la capacité de pouvoir mener un projet à terme. Si ces points cités se retrouvent régulièrement dans la littérature traitant du sujet, il convient de ne pas généraliser et d'être conscient de la particularité de chaque cas (Verstraete, 1999, p.78).

Reynolds (1991, p.63), affirme que ceux qui auraient plus de chances de se lancer dans l'entreprenariat seraient ceux avec un diplôme de l'enseignement supérieur, dans la trentaine, avec déjà quelques années de carrière. Ces caractéristiques lui permettent d'avancer une théorie selon laquelle le contexte social et le moment dans le parcours de vie auxquels on peut associer le comportement entrepreneurial est en quelque sorte prévisible. Notons également que l'environnement, et plus précisément l'environnement social, a une influence indéniable sur l'acte entrepreneuriale. Tous les agents de l'environnement de l'entrepreneur (amis, familles, banquiers, etc.) avec qui il interagit participent à la définition de son rôle d'entrepreneur (Verstraete, 1999, p.160 ; Verstraete, 2000, p.12). En effet, l'entrepreneur est avant tout un acteur local car il crée généralement là où il vit (Verstraete, 2000, p.77).

Reynolds (1991, p.64) indique d'ailleurs que les entrepreneurs qui réussissent leur projet sont généralement ceux qui lancent leur projet « chez eux », c'est-à-dire dans un contexte géographique familier, faisant ainsi jouant leurs contacts.

3. Culture et entrepreneuriat

Un grand nombre de programmes se sont mis en place en Afrique pour promouvoir l'entrepreneuriat. Néanmoins, selon Takyi-Asiedu, (1993, p.91) une des grandes lacunes de ces programmes est qu'ils ne tiennent pas compte de l'aspect culturel. Or, les recherches ont prouvé que la culture a un impact indéniable sur l'entrepreneuriat.

Selon Hayton, George et Zahra (2002, p.33) et George et Zahra (2002, p.5) la culture peut être définie comme un ensemble de valeurs, croyances et comportements attendus d'une région, nation ou organisation. Ces auteurs ajoutent que les valeurs culturelles indiquent le degré auquel une société considère les comportements entrepreneuriaux, tels que la prise de risque et la capacité à penser de manière indépendante, comme étant les bienvenus. Les cultures promouvant et récompensant de tels comportements encouragent l'innovation, tandis que dans les cultures qui renforcent la conformité, des intérêts de groupe et le contrôle on constatera moins de comportement entrepreneurial.

Afin de mettre en lien l'aspect culturel et l'entrepreneuriat, un grand nombre de recherches font référence aux travaux de Hofstede. Les travaux de Hofstede ont permis de mettre en lumière des aspects significatifs d'une culture en permettant de comprendre les différents comportements. Les dimensions de la culture qui sont souvent étudiées dans le cadre de l'entrepreneuriat sont : individualisme-collectivisme, féminité-masculinité, distance par rapport au pouvoir, indice évitement-incertitude. Différents chercheurs (Hayton, George et Zahra, 2002, p.34 ; Takyi-Asiedu, 1993, p.93) ont pu mettre en avant que l'entrepreneuriat est facilité par les cultures où l'on retrouve un plus grand niveau d'individualisme, un faible niveau d'évitement de l'incertitude, un faible niveau dans le degré de distance par rapport au pouvoir, un haut niveau de masculinité. L'argument général serait qu'au plus on s'éloigne de cette description culturelle « idéale » au moins les niveaux d'entrepreneuriat seront élevés. Ces relations ne sont néanmoins pas constantes dans le temps (Hayton, George et Zahra, 2002, p.35).

La distance au pouvoir mesure l'étendue des inégalités dans une société. Cette dimension ne mesure par le niveau de distribution du pouvoir dans une culture donnée, mais analyse plutôt le ressenti du peuple. Un score élevé signifie que les membres de la société disposant de

moins de pouvoir acceptent leur condition et on observe une plus grande dépendance envers ceux qui ont le plus de pouvoir.

Dans ce domaine l'Afrique de Ouest et de l'Est ont respectivement obtenu un score de 77 et 64, ce qui soutient les théories selon lesquelles les relations hiérarchiques sont autoritaires et la structure de la société verticale (Takyi-Asiedu, 1993, p.92). On observe également un indice faible du collectivisme en Afrique de l'Ouest et de l'Est (respectivement 27 et 20), ce qui implique que dans ces cultures, les intérêts du groupe prévalent sur les intérêts individuels. Le mot d'ordre dans ces sociétés est le partage et le sacrifice pour les siens (le concept d'appartenance peut s'étendre dans ces cas-ci à un groupe très large).

L'indice d'incertitude permet de considérer la tolérance d'une société pour l'incertitude et l'ambiguïté, mettant ainsi en lumière la façon dont une société gère les situations inconnues, les événements inattendus et l'anxiété face au changement. Les cultures qui ont un indice élevé sont moins tolérantes face au changement et ont tendance à minimiser l'anxiété face à l'inconnu en mettant en place des règles rigides, des règlements et/ou des lois.

La dimension de masculinité contre féminité mesure le niveau d'importance qu'une culture accorde aux valeurs masculines stéréotypes telles que l'assurance, l'ambition, le pouvoir et le matérialisme, ainsi qu'aux valeurs féminines stéréotypes telles que l'accent mis sur les relations humaines. Les cultures dont le score est élevé sur l'échelle de la masculinité présentent généralement des différences plus évidentes entre les genres et ont tendance à être plus compétitives et ambitieuses (Takyi-Asiedu, 1993).

4. Entreprenariat africain

4.1. Caractéristiques du marché africain

Un grand nombre d'études sur l'entreprenariat africain se sont développées dans les années 1950-1960. Ces études ont été publiées dans le contexte des mouvements d'indépendance et mettaient davantage l'accent sur les lacunes de ces formes économiques (Rosenfield, 2013, p.58). Rosenfield (2013) cite notamment Yves-André Fauré (1994) qui a produit une analyse

sur les obstacles aux développements de l'entrepreneuriat en Afrique. Dans son étude, il a distingué trois domaines particuliers.

Les obstacles politiques concernent essentiellement les luttes de pouvoir. En effet la classe politique au pouvoir aura tendance à l'entrepreneuriat afin de favoriser une logique patrimoniale et clientéliste de certaines élites politiques (Rosenfield, 2013 ; Delaye, Duru et Okamba, 2011, p.182 ; Tshikuku, 2001, p.2). Les barrières administratives, l'insécurité et la corruption sont également à prendre en compte. On a pu constater que dans certains cas, le temps engagé par les entrepreneurs dans les démarches administratives a pu être réduit de 90% et les prix de ces démarches de 75% une fois des actions menées dans ce sens (Gad, 2012, p.71). Les recherches de Munemo (2012, p.11) ont permis d'identifier la stabilité politique et la dérégulation aux niveaux des entrées comme ayant des effets positifs sur la création d'entreprises plus significatifs dans les pays africains. Les gouvernements africains jouent donc un rôle déterminant. Certains ont délibérément découragé l'émergence du capitalisme africain, d'autres ont procédé à de grandes vagues de nationalisation (donnant ainsi plus de pouvoir aux plus hauts placés) (Elkan, 1988, p.177).

Au niveau des obstacles économiques, Yves-André Fauré observera notamment une faible productivité, un secteur agricole dominant, de faibles investissements, accès difficile au crédit, des équipements et infrastructures inexistantes ou défectueux, etc. Bien que les études d'Yves-André Fauré datent de plus d'une décennie, le développement spectaculaire de certains segments des économies africaines ne permet pas de remettre en question ces constatations qui restent encore d'actualité (Kshetri, 2011, p.9 ; Naudé, 2010, p.7).

Un problème majeur qui semble bloquer le développement en Afrique est le manque d'employés possédant les compétences adéquates. Malgré qu'un grand nombre de pays africains investissent largement dans l'éducation, ces investissements ne rapportent pas les résultats escomptés (Rosenfield, 2013, p.59 ; Gad, 2012, p.70 ; Kshetri, 2011, p.10 ; Tshikuku, 2001, p.3). Kshetri, (2011, p.12) ajoutera également une mauvaise gestion des ressources humaines et la présence du marché informel comme grandes barrières à l'entrepreneuriat en Afrique. Par exemple, en 2006 on estimait que 42% du commerce s'effectuait dans le cadre de l'économie informelle (Kshetri, 2011, p.12). Le secteur informel se réfère aux entreprises qui opèrent en dehors du cadre des institutions formelles (Verstraete, 2000, p.244). Chigunta et al (2005, p.18) affirment que ce secteur a un grand succès en

Afrique de par sa concordance avec les valeurs locales et son adaptabilité aux ressources, technologies disponibles et aux conditions socio-économiques. L'économie informelle reste par conséquent un élément majeur dans la création d'emploi et de revenus en Afrique. Elle représente un des rares moyens pour les entrepreneurs de mettre en place leur projet dans ce système où de telles initiatives sont mises à mal (Chigunta et al, 2005, p.19 ; Verstraete, 2000, p.245).

Un grand nombre d'auteurs dans la littérature ont souligné le fait que l'Afrique a quelques étapes de retard sur l'Europe en ce qui concerne le développement économique et le développement de l'entrepreneuriat. Traore (1990, p.9) affirmait d'ailleurs qu' « on est fortement tenté d'affirmer que les normes de régulation et de fonctionnement de l'économie africaine sont quasiment celles de l'économie précapitaliste européenne. » L'économie africaine est principalement une économie de dépense ou de subsistance dont le fonctionnement est dirigé par le traditionalisme. L'Afrique a intégré les modes de gestion des entreprises modernes via la colonisation. La décolonisation n'a pas abouti à la disparition du mode occidental de gestion qui cohabite toujours avec le mode de gestion traditionnel (Delaye, Duru et Okamba, (2011, p.182). « En pratique, les nationaux se sont confrontés à un problème majeur : faire coexister trois systèmes de pensée : deux importés, un rationnel et individuel (capitaliste), l'autre rationnel et collectif (socialiste) ; un local, traditionnel et familial voire clanique » (Delaye, Duru et Okamba, (2011, p.182). L'adéquation entre ces deux systèmes pose toujours question.

Traore (1990, p.12) avait déjà émis quelques pistes pour motiver l'émergence de la culture entrepreneuriale en Afrique. Il mit tout d'abord l'accent sur le développement de l'éducation et de la formation pour apporter une réponse aux problèmes généraux du développement socio-économique.

En ce qui concerne l'éducation, il lui semblait primordial de mettre l'accent sur la formation à la gestion d'entreprise et l'ouverture des entreprises déjà existantes comme moyen d'acquisition de nouvelles connaissances et de nouvelles méthodes, plus efficaces, de travail et d'organisation. Cette deuxième proposition ne serait envisageable qu'à la condition que l'entrepreneur désire et ait les capacités potentielles indispensables à l'introduction d'innovation. Ce qui l'a amené à souligner l'importance de l'identification et du développement des capacités personnelles potentielles d'entrepreneur : qu'elles soient innées

(l'influence héréditaire ou les prédispositions ethniques) ou acquises à la suite de l'acquisition d'un savoir. Il citera notamment plusieurs domaines sur lesquels les chercheurs devraient porter leur attention : la recherche d'occasions ou d'opportunités, la recherche de renseignements, la perspicacité, la prise de risques calculés, la persuasion et la création d'un réseau de contacts (relations professionnelles et d'amitié), la confiance en soi, etc. Ces compétences pourraient être développées via des programmes essentiellement orientés vers l'entrepreneuriat et l'innovation (DeJaeghere et Baxter, 2014 ; Kshetri, 2011, p.16 ; Takyi-Asiedu, 1993, p.91). Même si de plus en plus d'africains ont une formation en technologie, ils n'ont pas nécessairement les talents commerciaux et entrepreneuriaux nécessaires pour mettre en place une entreprise florissante. On dit généralement que les entrepreneurs africains sont compétents pour diriger de petites entreprises mais manquent les compétences techniques et l'expérience pour diriger de plus grandes entreprises. Ces lacunes sont comblées par l'emploi de managers expatriés (Elkan, 1988, p.176).

Plus tard, Munemo (2012, p.11) ajoutera la nécessité d'avoir un cadre politique stable afin d'avoir un cadre économique dans lequel les entrepreneurs ont envie d'investir.

Il nous semble toutefois important de noter que les pays africains sont hétérogènes dans leurs politiques visant à promouvoir l'entrepreneuriat. L'Afrique du Sud est le pays le plus avancé dans ce domaine (Kshetri, 2011, p.26).

4.2. Caractéristiques de l'entrepreneur africain

Ayant précédemment exposé une vision assez générale de l'entrepreneur, nous abordons à présent une description des caractéristiques de l'entrepreneur africain.

A partir des années 90 et du constat du développement de la dynamique entrepreneuriale, les travaux se portent essentiellement sur les causes et les conditions du succès d'entrepreneurs africains (Rosenfield, 2013, p.59). Bien avant cela, Elkan (1988, p.171) identifiait que l'entrepreneuriat africain aurait plus de chances d'être un succès s'il passait par une petite entreprise. En effet, beaucoup de grandes entreprises ont été échec (si on ne prend pas en compte les différentes aides reçues par les Etats).

Traore (1990) décrivait à l'époque l'entreprise comme un prolongement de l'économie domestique où l'entrepreneur était un véritable chef de famille, les recettes engendrées par l'entreprise devaient servir au prestige de la famille et aux dépenses et l'on pouvait observer

une prédominance du caractère informel dans tous les aspects de l'entreprise. Dans cet esprit familial, l'accumulation reposait essentiellement sur des motivations affectives et le concept d'entreprise « personne morale » semblait ne pas exister dans la conscience de l'entrepreneur traditionnel (Traore, 1990, p.10). Elkan (1988, p.174) identifie les entrepreneurs africains comme provenant généralement de quatre sources. Il observe tout d'abord, les personnes provenant du secteur informel. La plus part des grandes entreprises industrielles, surtout en Afrique de l'Ouest, sont à l'origine des entreprises du secteur informel. Il observera également les anciens employés de larges entreprises d'expatriés dans la même industrie, les anciens commerçants, des politiciens qui sont devenus des entrepreneurs à mi-temps. Les entrepreneurs travaillant auparavant dans le secteur informel et les anciens commerçants n'ont généralement pas d'éducation. On constate qu'en Afrique une grande partie des entreprises sont détenus par des étrangers (Tshikuku, 2001, p.12).

En Afrique, aujourd'hui, l'entrepreneur ayant les caractéristiques exposées précédemment (Traore, 1990, p.9) est assez difficile à trouver. L'Afrique manque cruellement de potentiel d'entrepreneur de qualité, ce qui explique le retard économique de ces sociétés (Traore, 1990, p.9 ; Takyi-Asiedu, 1993, p.91 ; Tshikuku, 2001, p.12).

L'Afrique a le taux le plus bas dans le monde en termes de création d'entreprises. Par exemple, entre 2004 et 2009, les chiffres concernant la moyenne nationale de nouvelles entreprises par an montraient que dans les pays développés il y en avait environ 55 000, 35 000 en Amérique du Sud, 14 000 en Asie du Sud et seulement 9000 en Afrique Sub-saharienne (Munemo, 2012, p.1). L'Afrique a toujours été la région du monde qui offrait les plus mauvaises conditions pour le développement local et l'investissement étranger. Bien que certains efforts aient été faits pour stimuler le secteur privé, leurs impacts semblent encore faibles (Gad, 2012, p.70).

5. Entreprenariat ethnique

Selon Aldrich et Waldinger, (1990, p.112), le mot « ethnique » fait référence aux différences entre différentes catégories de personnes. Quand le mot « ethnique » est associé à un groupe, cela implique que les membres de ce groupe ont une certaine conscience de leur appartenance, une origine, culture commune, et que les autres perçoivent ces caractéristiques.

Pécoud, (2005, p.385) apporte une distinction entre deux dimensions de la catégorisation « ethnique ». Elle peut d'abord avoir un sens descriptif, dans lequel cas elle ressemble tout ce qui est lié aux processus migratoires et les économies ethniques sont composées de toutes les activités commerciales des entrepreneurs d'origine immigrée.

Dans une deuxième perspective, ethnique peut avoir un aspect plus analytique et faire référence à un mode de fonctionnement commercial plutôt qu'à l'origine des entrepreneurs. Les économies ethniques dans ce cas-ci sont alors des activités commerciales qui, parce qu'elles sont en rapport avec les populations issues de l'immigration, présentent des caractéristiques différentes de l'entrepreneuriat de la majorité. Dans cette deuxième perspective, les liens sociaux de type ethnique apportent aux entrepreneurs un certain capital social et un réseau qui contribue au succès commercial en facilitant l'accès à l'information, à la main d'œuvre ou au capital financier (Pécoud, 2005, p.385 ; Santelli, 2010, p.398) ; Aldrich et Waldinger, 1990, p.112). Ces réseaux influencent également l'acquisition des compétences qui se fait souvent informellement auprès d'un entrepreneur du même groupe.

Pécoud (2005, p.386) soutient d'ailleurs que « l'ethnicité permet de comprendre comment les immigrés, dont les compétences, l'expérience commerciale et la crédibilité auprès des banques sont généralement limitées, surmontent ces obstacles et deviennent entrepreneurs. »

Dans le domaine de l'entrepreneuriat ethnique, les travaux s'effectuent notamment autour de deux théories principales. La première théorie tente d'amener à une meilleure compréhension de la capacité de certain groupes de migrants à développer, davantage que d'autres, des activités de type entrepreneurial. Aldrich et Waldinger (1990, p.113) soutiennent que certains groupes ethniques, plus particulièrement dans la première et seconde génération de migrants, auront un plus grand taux de création d'entreprise que d'autres. Cet argument est soutenu par de nombreux chercheurs qui soutiennent que certaines traditions ethniques contiennent des pratiques économiques qui peuvent s'avérer utiles. Ainsi, selon eux, les niveaux d'entrepreneuriat dans un certain groupe ne peuvent être expliqués uniquement par les caractéristiques des entrepreneurs. Une analyse sociale et culturelle leur semble plus adéquate.

La seconde théorie met en lumière l'efficacité de l'entrepreneuriat ethnique comme moyen d'assurer une mobilité sociale. Les recherches portant sur les pratiques commerciales développées par les entrepreneurs migrants ont permis de mettre en avant que celles-ci

reposaient sur des logiques ethniques, que ce soit dans la façon de mobiliser de la main-d'œuvre, du capital ou encore dans le fait de se spécialiser dans la vente de produits destinés à sa communauté d'origine (Rosenfield, 2013, p.62-63).

6. Transnationalisme

Bien que la question entrepreneuriale occupe une place importante dans le domaine des sciences économiques, le questionnement sur l'entrepreneur migrant n'y prend qu'une place marginale (Rosenfield, 2013, p.62). Les recherches à ce sujet ce sont davantage répandues depuis le début de l'engouement envers le transnationalisme.

Comme le souligne Rosenfield (2013, p.57), l'image du migrant, et plus généralement de l'étranger est depuis longtemps, dans les textes fondateurs de la sociologie des migrations, associée à l'image du commerçant. Bien que le transnationalisme ne soit pas une nouveauté, ce processus s'est considérablement accru sous l'effet de deux changements majeurs : la précarité salariale qui incite les immigrés à rechercher d'autres voies d'insertion économique et l'état des moyens de communication et de transport (Santelli, 2010, p.394).

Le transnationalisme fait référence aux liens que les immigrés entretiennent et tissent avec leur pays d'origine ou avec des compatriotes vivant dans d'autres pays (Pécoud, 2005, p.383 ; Portes, 1999, p.16 ; Loch et Barou, 2012, p.1 ; Fibbi et D'amato, 2008, p.7 ; Barou, 2012, p.147). Un élément essentiel du transnationalisme est la multiplicité des activités auxquelles s'adonnent les immigrés à la fois dans leur société d'origine et d'accueil. Contrairement aux idées reçues sur la migration, les transmigrants maintiennent, établissent et renforcent de multiples liens avec leur pays d'origine (Waldinger, 2006, p.30 ; Barou, 2012, p.147).

Pour une meilleure compréhension du transnationalisme, Loch et Barou (2012, p.9) et Fibbi et D'amato (2008, p.7) soulignent « qu'une méthode bien adaptée au champ de recherche transnationale doit se garder d'abord d'essentialiser des notions comme l'État, la nationalité ou l'ethnie et les chercheurs doivent s'interroger sur leur position propre qui ne peut être la même selon qu'ils sont eux-mêmes issus de pays d'émigration ou d'immigration. » Ainsi l'approche du transnationalisme a pu se positionner, dans le champ de la migration, comme une sorte de troisième voie entre l'option de l'assimilation et celle du retour. Dans le contexte

actuel de mondialisation, les immigrants participent à la vie de plusieurs sociétés et permettent de repenser l'opposition entre intégration/ assimilation et retour. Ce contexte de mondialisation des échanges économiques, d'intensification des mobilités et de développement des nouvelles technologies de l'information et des communications, favorise ces pratiques en permettant de gérer des projets économiques à distance (Santelli, 2010, p.394 ; Portes, 1999, p.16). «Les migrations transnationales remettent en cause les logiques d'appartenances nationales et débouchent sur de nouvelles formes de diaspora» (Pécoud, 2005, p.383).

D'un point de vue managérial, les entreprises transnationales ont la particularité de combiner un capital financier et un savoir-faire commercial obtenus dans le pays d'accueil et des réseaux socio-familiaux qui assurent une certaine sécurité de l'investissement et réduisent les coûts d'exploitation dans le pays d'origine. Selon Portes (1999, p.16) «l'émergence des communautés transnationales est liée à la logique même du capitalisme : elles voient le jour pour répondre aux intérêts et aux besoins des investisseurs et des employeurs des pays avancés.» Alors que les grandes entreprises comptent sur leur puissance financière, les entrepreneurs immigrants dépendent entièrement de leur capital social (Portes, 1999, p.19).

On notera également que les pratiques commerciales transnationales peuvent prendre une forme circulatoire où on peut observer des entrepreneurs en constant mouvement au gré des opportunités commerciales (Pécoud, 2005, p.383, Portes, 1999, p.18). « Ces entrepreneurs sont au minimum bilingues, et passent facilement d'une culture à l'autre ; ils possèdent souvent un domicile dans les deux pays et poursuivent des activités économiques, politiques et culturelles qui nécessitent leur présence dans l'un et l'autre à la fois. Il est toutefois important de noter que tous les immigrants ne sont pas impliqués dans des activités transnationales, et que tous leurs compatriotes ne sont pas touchés par leurs incidences» (Portes, 1999, p.22). Fibbi et D'amato (2008, p.14) soulignent que la plupart des activités économiques transnationales recensées sont plus amples que le soutien au développement de la région d'origine des migrants.

Selon Santelli (2010, p.394), Portes (1999, p.18), Aldrich et Waldinger, (1990, p.125) et Fibbi et D'amato, (2008, p.14) le projet entrepreneurial répond soit à une stratégie pour tenter de s'en sortir, éviter les travaux dévalorisés et sans avenir que leur société d'accueil leur assigne, soit à une volonté de développer une activité professionnelle, renforçant la réussite

en termes socio-économiques. Loch et Barou, (2012, p.10) affirment quant à eux que seules des personnes appartenant à une élite issue des migrations de travail peuvent prétendre jouer un rôle de leader dans les activités transnationales. Ils ajoutent que la relative proximité géographique et l'appui institutionnel apporté par les autorités du pays de résidence et parfois celles du pays d'origine ont une incidence sur les pratiques transnationales. En effet, quand les distances sont grandes et les liens entre Etats moins denses, on observe que le transnationalisme se limite aux transferts de fonds et aux projets « classiques » de construction de maisons ou d'acquisition de biens dans le pays de départ et qu'ils déclinent ensuite avec les générations nées dans le pays d'accueil. C'est ce qu'ils observent notamment dans le cas des migrants d'Afrique subsaharienne en France et au Royaume-Uni (Loch et Barou, 2012, p.10). En ce qui concerne les transferts de fonds (transferts privés et les épargnes constituées appartiennent aux migrants et à leurs familles), ceux-ci ont au cours des dernières années, dépassés les flux d'aide publique au développement apportée par les pays de l'OCDE (Dumont, 2007, p.194). Ceci a conduit certains observateurs à penser que les transferts de fonds pourraient jouer un plus grand rôle pour stimuler les investissements productifs dans les pays d'origine, et par là même, favoriser le développement économique et social.

En conclusion, cette partie aura permis d'éclaircir les différentes dimensions de l'entrepreneuriat. Dans une première partie nous avons défini l'entrepreneuriat et l'entrepreneur selon des définitions que nous avons pu trouver dans la littérature. Ces définitions nous ont permis d'aborder les deux approches concernant la définition de l'entrepreneur : l'approche par les traits et l'approche par les faits. L'approche par les traits définit l'entrepreneur selon des caractéristiques qui mettent en lumière un idéal type. L'approche par les faits quant à elle identifie l'entrepreneur par ce qu'il fait. Ces deux approches ne se contredisent pas et sont généralement considérées comme complémentaires. Ceci nous amène à penser qu'il serait vain de tenter de dresser un portrait de l'entrepreneur. Nous considérerons donc simplement l'entrepreneur comme celui ayant lancé sa propre entreprise. Nous avons pu également évoquer cette dimension dans le contexte africain après avoir pu souligner l'importance de la dimension culturelle dans l'entrepreneuriat en utilisant les dimensions développées par Hofstede pour évoquer une description culturelle « idéale ». Dans le contexte africain, nous avons pu exposer certaines caractéristiques du marché africain et de l'entrepreneur africain ; En ce qui concerne le marché africain, nous avons pu constater que beaucoup de reproches sont émis à l'égard de la gestion du continent. Si certains reproches pourraient s'avérer être

vrais, nous nous gardons bien d'adopter une attitude ethnocentrique en considérant les faits exposés comme révélateur d'un dysfonctionnement profond du système. Les auteurs évoqués, traduisent généralement du point de vue capitaliste de la réalité africaine. Nous considérons que certains reproches évoqués, tels que le retard économique, pourrait au contraire être révélateurs d'une façon de fonctionner différente du modèle occidental et qui mérite d'être pris en considération sans termes réducteurs. C'est également dans cette ligne de pensée que nous considérons la description de l'entrepreneur africain.

Nous avons ensuite développé notre réflexion concernant le contexte de l'immigration en abordant l'entrepreneuriat ethnique et de ce qu'elle témoigne de l'engagement de certaines communautés dans l'entrepreneuriat. La notion de transnationalisme nous a ensuite permis d'évoquer la complexité des liens que les immigrés entretiennent et tissent avec leur pays d'origine ou avec des compatriotes vivant dans d'autres pays.

Nous allons à présent aborder la notion « d'identités ». Nous développerons ce concept au niveau de l'individu. L'individu étant dans notre étude représenté par l'entrepreneur. Nous évoquerons la complexité de l'identité et du processus dynamique qui y est associé : l'identification. Nous clarifierons également la relation entre identité, entrepreneuriat et immigration.

Chapitre 2 : Identités

1. Qu'est-ce que l'identité ?

L'identité est un phénomène complexe auquel on peut apporter plusieurs définitions diverses et variées. L'identité se retrouve entre similitudes et différences ; objectivité et subjectivité ; individuel et collectif ; permanence, contextualité et transformation (Duchesne, 2010, p.7 ; de Gaulejac, 2002). Une approche de l'identité ou des identités (si on considère un point de vue plus social, au niveau d'un groupe) permet d'appréhender la question « qui sommes-nous ? Qui sont-ils ? » (Duchesne, S., 2010, p.7). De Gaulejac (2001) oppose deux formes identitaires : les formes communautaires et les formes sociétales. Les premières se fondent sur le fait que chaque individu se définit et est défini à partir d'une appartenance à une communauté et de la place qu'il y occupe. Les secondes, mettent en avant le fait que chaque individu se définit alors par une multiplicité d'appartenances qui peuvent changer au cours de l'existence.

Dans la littérature deux visions permettent de cerner la notion d'identité. D'une part, la vision objectiviste définit l'identité à partir d'un certain nombre de critères déterminants, considérés comme objectifs qui témoignent de l'origine commune : la langue, la religion, la psychologie collective ou « personnalité de base », le territoire etc. Benarab (2012, p.145) aborde notamment l'apprentissage de la langue maternelle comme un élément primordial dans la construction de l'identité des enfants d'immigrés. Si cet apprentissage n'est pas mis en place, l'enfant risque de faire face à une appartenance indéfinie. La langue et les patrimoines culturels permettent, selon lui, une meilleure intégration dans le pays d'accueil. En effet, une fois l'individualité est solidement construite et la pensée structurée, le contact extérieur apparaît comme une richesse et non comme une perturbation.

D'autre part, la vision subjectiviste soutient que l'identité ne peut être considéré comme un phénomène statique ni réduite à ces attributs. Cette vision considère l'identité ethnoculturelle comme « un sentiment d'appartenance ou une identification à une collectivité plus ou moins imaginaire (selon les représentations que les individus se font de la réalité sociale et de ses divisions) » (Molina Luque, 2002, p.63). Il ne s'agit pas de choisir une vision plutôt qu'une autre mais bien de faire une combinaison des deux pour cerner la complexité de ce

phénomène qu'est l'identité. Les chercheurs s'entendent aujourd'hui à ne pas considérer l'identité comme un ensemble d'éléments immuables mais plutôt « comme le résultat d'un processus individuel constitué d'identifications qui s'expriment dans des rôles dont les composantes varient et se combinent différemment pour chacun tout au long de sa vie»(De Villanova, 2008, p.81).

Enfin, de Gaulejac (2003) souligne le fait qu'« il convient de situer l'identité comme lieu de cristallisation des contradictions sociales, familiales et psychiques. On le repère aisément à partir des trajectoires de tous ceux qui, traversés par une double appartenance culturelle ou sociale, sont conduits à : défendre une identité hybride, à revendiquer leur double appartenance, à s'affirmer à partir des conflits que celle-là peut engendrer. » Nous pourrions analyser cette double appartenance culturelle dans les cas de citoyens issus de l'immigration. En effet, que ce soit dans leur pays d'origine ou leur pays d'accueil, ces immigrés ne peuvent prétendre avoir une seule appartenance culturelle. La façon dont ils perçoivent leur identité et la façon dont elle est perçue par les autres peut parfois être source de contradictions. Dans ce contexte, le concept « d'identification » nous permettra de cerner la complexité des phénomènes qui peuvent être observés. L'identification est un mécanisme fondamental de l'identité et peut être définie comme « un processus psychologique par lequel un sujet assimile un aspect, une propriété, un attribut de l'autre et se transforme, totalement ou partiellement sur le modèle de celui-ci » (Laplanche et Pontalis, 1967, p.187 cité dans Amin, Poussin et Martinez, 2008, p.28). Amin, Poussin et Martinez (2008, p.28) soulignent le fait que ce processus d'identification permet à l'individu de saisir son appartenance sociale qui lui fournit des normes, des valeurs et des repères de ce qu'il est et de ce qu'il n'est pas et trace les frontières entre « Nous » et « Eux ». L'identification s'apparente finalement à un processus réciproque : « l'individu se reconnaît dans les modèles identificatoires et les prototypes valorisés par la communauté, cette dernière reconnaissant l'individu comme l'un de ses membres » (Lipiansky, 1998 cité dans Amin, Poussin et Martinez, 2008, p.28).

2. Identité et entrepreneuriat

Santelli (2010, p.395) met l'accent sur le fait qu'en plus de l'aspect économique de l'entrepreneuriat, le projet d'investissement est relié au processus de construction identitaire. Leur projet permet de mettre en lumière la façon dont ces entrepreneurs se projettent dans la

société d'accueil, comment ils pensent être perçus et ce qu'ils entreprennent pour y être reconnus. Dans son analyse de la construction identitaire de citoyens français descendants de familles immigrées, il évoque ce sentiment d'être « d'ici et de là-bas » à la fois.

Santelli (2010, p.396) et Loch et Barou (2012, p.7) utilisent le concept de parcours pour appréhender l'émergence des motivations à investir dans le pays d'origine. Ces motivations, se construisent autant au cours des histoires individuelles (niveau micro) qu'en lien avec les contextes sociaux. Selon eux, les parcours biographiques permettent d'accéder aux trajectoires familiales et les contextes sociaux à partir desquels on peut comprendre les positions occupées dans l'espace social, les univers de référence et les aspirations. Même si on admet que l'individu dispose d'une capacité d'agir, il est indéniable que cette capacité d'action dépend du contexte dans lequel il est inséré. Cette affirmation permet de cerner la nécessité de mieux comprendre les différents éléments qui composent la vie sociale de chacun. « Reconstituer les parcours individuels permet à la fois de souligner les caractéristiques sociales décisives dans l'action d'investir et les différents niveaux intervenant dans la prise de décision » (Santelli, 2010, p.397).

Fibbi et D'amato (2008, p.18) mettent en lumière la question de l'éventuelle contradiction entre les activités transnationales et l'intégration des immigrés dans la société de résidence à travers deux points de vue. Dans une première optique, certains considèrent le transnationalisme comme opposé à l'assimilation, alors que dans une seconde optique, ces deux options sont compatibles. La signification traditionnelle de l'assimilation comporte l'idée d'absorption, ainsi, le maintien des liens sociaux avec le pays d'origine apparaît comme contradictoire. Fibbi et D'amato (2008, p.19) soutiennent qu'il ne saurait y avoir de contradiction entre investissement dans les activités transnationales et intégration dans le pays d'immigration puisque l'intégration ne comporte pas la perte de l'identité culturelle propre, mais une implication plus forte dans un autre univers culturel et social.

3. Identité et immigration

3.1. *Diaspora*

Selon Bordes-Benayoun, (2012, p.14) le terme de diaspora « tend à désigner toute forme de migration, mais aussi de communauté d'appartenance et de reconnaissance mutuelle, sans nécessaire déplacement géographique. » Le mérite premier de la problématique des diasporas est certainement d'avoir replacé les migrants dans un vaste espace, plus large que celui reliant pays de départ et pays d'arrivée. Ce terme pouvant avoir plusieurs dimensions, Rosenfield (2013, p.76) évoque le concept de « diaspora commerciale » et le définit comme « groupe qui met à profit une même appartenance ethnique pour résoudre des problèmes techniques liés à une activité commerciale commune. » Le commerce de ces entrepreneurs se base sur la création de réseaux d'approvisionnement grâce à un système de confiance. Le lien diasporique est producteur d'échanges et de richesses qui permettent d'affermir la position des différentes communautés au sein des pays dans lesquels leur exil les a amenées à s'installer (Barou, 2012, p.149 ; Portes, 1999, p.18). Fibbi et D'amato (2008, p.11) ajoutent que les liens transfrontaliers devraient être les plus développés chez les groupes qui connaissent une immigration récente et numériquement importante.

Dans le concept de diaspora, « ici, là-bas, ailleurs », sont autant d'espaces d'identification. « Ici », dans un territoire d'installation, de passage ou de circulation, dans lequel la diaspora cherche à avoir un pied-à-terre en créant par exemple des micro-territoires leur rappelant leur territoire d'origine. « Là-bas » le(s) pays de départ(s) et de retour(s) avec lesquels une population diasporique essaie de maintenir un lien ne serait-ce qu'imaginaire. « Ailleurs » étant les territoires de destination possible où d'autres membres de la famille ou du pays sont installés) (Bordes-Benayoun, 2012, p.25 ; Bruneau, 2007, p.328).

La composante essentielle de l'identité de la diaspora est la mémoire collective pour faire face à la perte du territoire d'origine. « En diaspora, les vecteurs de la mémoire communautaire sont la langue, l'éducation dans la famille et à l'école (maison familiale, bâtiment scolaire), la religion (sanctuaires), la vie associative (bâtiments associatifs), mais aussi certains lieux ou espaces publics (monuments, quartier ethniques, restaurants, cimetières...) et les rituels commémoratifs qui leur sont associés. » (Bruneau, 2007, p.329)

Notons néanmoins que toutes les migrations n'aboutissent pas à la constitution de diasporas, même quand elles ont une forte pratique du transnationalisme. Certaines s'intègrent totalement, au fil du temps dans la société où elles vivent et abandonnent toute relation avec leur terre ancestrale. D'autres communautés constituent dans le pays d'accueil des communautés repliées sur elles-mêmes qui ne fréquentent plus leurs compatriotes présents dans d'autres pays. Ces dernières ne sont pas considérées comme des diasporas étant donné que l'identité de diaspora se construit sur la conscience d'un lien avec plusieurs communautés dispersées (Schnapper, Costa-Lascoux, et Hily, 2001, p.14; Barou, 2012, p.149). La diversité des processus identitaires observés dans les recherches de Barou (2012, p.164) l'on amené à conclure qu'il n'est guère possible de parler actuellement de diaspora noire en Europe, au sens où cette notion implique l'existence d'une conscience d'appartenance commune et transnationale à un très large niveau. Eyene (2008) soutient qu'au contraire, l'origine et la race de la diaspora africaine d'Europe leur sont constamment rappelées, leur permettant de garder cette conscience constitutive de l'identité de la diaspora.

D'un point de vue économique, la diaspora africaine constitue l'une des plus grandes sources financière de l'Afrique. Par exemple selon l'Organisation Internationale de la Migration, la diaspora africaine aurait transféré 60 milliards de dollars (US) vers l'Afrique (Kshetri, 2013, p.417). La diaspora pourrait se révéler être un élément clé dans le processus de transformation de l'esprit entrepreneuriale de l'Afrique. Cette diaspora aura les compétences et les standards parfois considérés comme non-conventionnels en Afrique. Par exemple, on a pu remarquer que les entreprises établies par des membres de la diaspora qui sont rentrés dans leur pays d'origine ont tendance à présenter des caractéristiques telles que la transparence, une hiérarchie horizontale etc. (Kshetri, 2013, p.431). Que ce soit dans un processus de retour ou à distance l'impact de la diaspora sur l'économie africaine est indéniable.

Selon, Loch, et Barou, (2012, p.11), Bordes-Benayoun, (2012, p.14) et Kiyindou, Miéré et Pelage, (2013, p189) la dimension diasporique s'affirme également sur Internet où se multiplient les sites dédiés aux diasporas africaines ou à diverses visions de la diaspora noire. L'objectif de ces sites est généralement de rétablir une continuité entre ces communautés et la nation ou la région d'origine.

3.2. Relation au pays d'origine

Les historiens ont toujours su que les attaches avec le pays d'origine avaient une grande importance dans les vies et les communautés d'immigrants, avec une mémoire de celui-ci transmise à la deuxième et troisième génération. On évoquait d'ailleurs autrefois les attaches avec le pays d'origine en termes de « double loyauté » (Waldinger, 2006, p.32). Bien que les chercheurs se sont autrefois essentiellement concentrés sur la condition des populations immigrées au sein des sociétés où elles s'étaient installées, privilégiant ainsi les problématiques de l'adaptation, de l'insertion, de l'assimilation ou de l'intégration, la tendance actuellement est à une analyse des relations que cette population entretient avec son pays d'origine.

Selon Loch et Barou (2012, p.7), il n'est pas nécessaire que le lien avec le pays d'origine soit réactivé par des séjours plus ou moins réguliers au pays pour qu'il puisse jouer un rôle dans la perception de la société de résidence, le positionnement de l'immigré par rapport à elle et les projets d'avenir qu'il y nourrit. « Vivant dans plusieurs univers, l'immigré ne cesse de redéfinir son degré d'appartenance à ceux-ci. Il est souvent très présent intellectuellement et affectivement dans le monde dont il est le plus éloigné physiquement, se projetant vers son pays d'origine quand il est dans son pays d'accueil et cultivant la nostalgie de ce dernier quand il est de retour chez lui. Dans le lieu où il se trouve, il a toujours tendance à tisser des liens avec tout ce qui évoque le lieu où il ne se trouve pas. Il peut se définir essentiellement comme un être de paradoxe » (Loch et Barou, 2012, p.7). Un rapport de l'OCDE indique que les quatre raisons principales de retour sont : l'échec d'intégration, la préférence du pays d'origine, la réalisation des objectifs et l'évolution des perspectives dans le pays d'origine (Abdessadek, 2012, p.306).

3.3. Différences entre générations

Amin (2005, p.135) soulève la réflexion sur la différence entre les immigrés de première et de deuxième génération. Les immigrés de la première génération, lorsqu'ils sont arrivés, avaient une personnalité déjà formée dans le pays d'origine. Leurs enfants quant à eux sont nés et/ou ont grandi dans la société d'accueil. Cette société est une société d'accueil pour les parents et non pour les enfants. On en vient à se demander quelle serait la culture d'origine

dans le cas de ces derniers. Cette culture devient dans leur cas un élément de la représentation et de l'imaginaire.

La couleur et la religion ne sont pas évoquées comme destinées à devenir des références centrales dans la construction à venir des identités (Barou, 2012, p.164). Loch et Barou, (2012, p.11) et Fibbi et D'amato (2008, p.7) observent, pour les premières générations, le maintien d'un attachement fort au pays d'origine et la persistance d'une affirmation identitaire qui se réfère à l'appartenance nationale, voire à l'appartenance ethnique. Au fil du temps, celle-ci est amenée à composer avec une référence de plus en plus marquée au pays de résidence. Les générations nées dans les pays d'accueil se construisent une identité qui doit plus à la particularité du cadre national dans lequel ils vivent qu'à l'héritage africain plus ou moins bien transmis par les parents. Dans le cas du migrant, les traits culturels spécifiques sont transmis d'une génération à l'autre, indépendamment de tout contexte politique, économique et social (Pierre, 2002, p.499).

En ce qui concerne le sentiment d'appartenance à un territoire, on peut croiser des individus qui se sentent originaires d'un lieu précis (un pays, une zone géographique), ceux qui se sentent « d'ici et d'ailleurs » ou encore de « nulle part ». « Au-delà de la simple question de la diaspora, la circulation remet en cause les frontières, l'appartenance à ce qui nous ressemble et amène à une construction identitaire qui remet en question le lien au territoire unique » (De Villanova, 2008, p.80). Le sentiment d'appartenance varie également selon les générations. La mention de se sentir « au-dessus de tout » proche de l'Afrique dans sa globalité peut évoquer une identité diasporique (Barou, 2012, p.155).

L'implication de la deuxième génération dans les pratiques transnationales ressemble davantage à des formes de mobilisation de la société civile et se concrétisent avant tout par le biais d'ONG. Il est intéressant de remarquer que dans ce domaine, les deuxièmes générations s'efforcent de créer des canaux nouveaux comme des fondations pour l'amélioration des conditions de vie dans le village d'origine, se détachant des formes plus politisées de participation sociopolitique prédominantes auprès de la première génération (Fibbi et D'amato, 2008, p.14). Les jeunes se détachent des préoccupations coutumières et religieuses qui, au contraire, caractérisent la relation au village d'origine de leurs aînés. La littérature démontre largement que la durée prolongée du séjour et la succession des générations contribuent à l'affaiblissement des liens transnationaux, notamment à cause de la perte des

compétences linguistiques. Notons toutefois que de nombreuses exceptions peuvent être trouvées à cette règle (Fibbi et D'amato, 2008, p.17). Molina Luque, (2002, p.65) explique que, en particulier dans les deuxièmes générations de immigrants une réponse aux pressions excluantes de la majorité peut être la «superintégration» qui les pousse à oublier leurs origines, voire même à les mépriser.

4. Stratégies d'acculturation et stratégies identitaires

Il ressort de la littérature deux grandes théories pour conceptualiser les processus d'intégration et leurs répercussions. Le premier modèle est celui des « stratégies d'acculturation » et le deuxième concerne la théorie des « stratégies identitaires»

4.1. Acculturation

Pierre (2002, p.497) souligne la nécessité pour les acteurs de l'immigration d'agir sur leur propre définition de soi quand leur structure identitaire est remise en cause, que ce soit de manière collective ou individuelle. Dans le cas de ces acteurs, le passé, dans un lien de causalité, exerce une influence homogène sur toutes les situations vécues et pousse soit au retrait sur sa culture d'origine (les acteurs vivent durablement une situation de contradiction culturelle forcée), soit à un phénomène d'acculturation.

Le terme acculturation apparaît dans les années 1880 dans les premières études d'anthropologie américaine. Mais c'est à partir des années trente et surtout dans la seconde moitié du XXème siècle qu'un effort de conceptualisation se réalise (Delaye, Duru et Okamba, 2011, p.185).

En anthropologie culturelle, les mêmes chercheurs donnent la définition suivante : « l'acculturation est l'ensemble des phénomènes qui résultent d'un contact continu et direct entre des groupes d'individus de cultures différentes et qui entraînent des changements dans les modèles initiaux de l'un ou des deux groupes ». Il s'agit, dans ce sens, davantage, d'un processus de socialisation (Delaye, Duru et Okamba (2011, p.186). Dans une définition plus simple large, Tung (1993, p.465) définit l'acculturation comme le processus par lequel les membres d'un groupe culturel s'adapte à la culture d'un groupe différent. L'acculturation peut avoir plusieurs dimensions. L'un des modèles communément utilisé pour classer les

dimensions de l'acculturation est le modèle de Berry (Tung, 1993, p.465-468 ; Amin, 2005, p.139).

Dans la dimension d'intégration, les meilleurs aspects des deux cultures sont préservés et combinés pour créer une nouvelle unité. Au contraire, on peut également observer un processus de séparation, par lequel on identifie un certain dédain pour les cultures différentes, ce qui mène généralement à des tensions entre les différents groupes. Entre ces deux extrêmes, on peut trouver l'assimilation et la déculturation (ou marginalisation). L'assimilation décrit le processus par lequel, les membres d'un groupe minoritaire vont adapter leur comportement et leurs normes à ceux du groupe majoritaire. Enfin, dans le phénomène de déculturation, chaque groupe garde ses normes sans aucun effort d'intégrer d'autres cultures et forme une sorte d'enclave pour ne rien laisser pénétrer dans leur zone. Un exemple de déculturation est la présence d'un « Chinatown » dans toute grande ville, où on peut observer les résidents vivre de façon quasi hermétique dans leur société.

La création d'un espace intermédiaire culturel, fourni par la présence d'une communauté de pairs dans le pays d'accueil, ethnique et psychique permet aux conflits suscités par l'acculturation de trouver des compromis viables entre les différents apports de la culture d'origine et celle du pays d'accueil (Pierre, 2002, p.504).

Ce modèle a dû faire face à certaines critiques. Pour certains, sa simplicité empêche de saisir toute la complexité de l'être humain. Pour d'autres, Berry parle de « choix » dans les stratégies d'acculturation adoptées, sans prendre en compte le conditionnement social, historique, idéologique et culturel, qui dépasse souvent l'individu, ni les paramètres psychologiques inconscients, qui s'imposent à lui (Amin, 2005, p.140).

4.2. Stratégies identitaires

L'individu, en situation de contacts interculturels, doit faire face à deux défis : l'atteinte à l'unité de sens et l'atteinte à son image de soi, qui l'incitent à adopter des stratégies identitaires (Amin, 2005, p.138 ; Temple et Denoux, 2008, p.49). « Ces stratégies ont toutes un objectif commun : aider le sujet à établir une cohérence subjective afin d'occulter ou résoudre les contradictions objectives » (Temple et Denoux, 2008, p.49).

« Les orientations identitaires constituent des trajectoires qui déterminent les phases de rééquilibrage identitaire (actions mises en place, projets envisagés, discours, lecture faite des événements, etc.). Les différentes modalités de ces orientations se réalisent selon le contexte et les besoins du sujet» (Abdessadek, 2012, p.308). La migration constitue une période où l'individu se trouve pris dans un conflit identitaire. Il choisira donc des orientations face au déséquilibre de sens. Abdessadek, (2012) a développé une typologie de ces orientations. L'orientation de l'installation, permet au migrant de retrouver du sens en intériorisant de nouvelles configurations. Dans cette orientation, le migrant met en place des comportements qui lui permettent d'atteindre l'objectif du projet de migration. L'orientation d'Inertie témoigne d'une situation où le migrant met en place des comportements de repli sur soi et est incapable de développer tout projet. Il n'arrive tout simplement pas à développer une réflexion sur sa situation et perd complètement ses repères sans pouvoir agir. L'orientation de Retour nous éclaire sur les situations où le migrant considère que la société d'accueil ne peut lui apporter ce qu'il avait prévu et réévalue complètement son objectif principal. Il met alors en place des comportements qui permettraient un retour vers le pays, qu'il s'agisse d'un abandon de la migration sur une évaluation d'échec ou de la mise en place d'un projet porteur vers le pays d'origine. Enfin, l'orientation de Transit fait référence aux situations des migrants en transit entre leurs pays d'origine et une zone d'accueil. Leur statut n'est pas encore clair.

En conclusion, l'identité est un phénomène complexe auquel on peut apporter plusieurs définitions diverses et variées. Nous retiendrons notamment que l'individu se définit alors par une multiplicité d'appartenances qui peuvent changer au cours de l'existence et que l'identité est une construction subjective et sociale. Dans ce sens, l'identification permet à l'individu de saisir son appartenance sociale qui lui fournit des normes, des valeurs et des repères de ce qu'il est et de ce qu'il n'est pas. Nous avons pu aborder la question de l'intégration de la diaspora dans le pays d'accueil ainsi que sa relation au pays d'origine. Nous avons pu observer les différences entre les différentes générations notamment dans l'attachement au pays d'origine. Enfin nous avons pu aborder les stratégies identitaires et les stratégies d'acculturation pour essayer de conceptualiser les processus d'intégration.

Dans la partie suivante, nous développerons notre analyse de la question de recherche grâce aux éléments recueillis lors d'interviews organisés avec des entrepreneurs issus de l'immigration africaine en Belgique. Nous commencerons par expliquer notre méthode d'analyse avant d'aborder une réponse à notre question via des thèmes clés et des hypothèses.

Partie 2 : Cadre de recherche

1. Question de recherche

Suite à notre revue de littérature, nous allons étudier la relation entre les différents concepts évoqués dans la question de recherche : « Dans quelle mesure les orientations identitaires des immigrés belges ont-elles un impact sur leur engagement dans l'entrepreneuriat en Afrique ? »

Notre démarche, dans une analyse du processus de socialisation d'un groupe minoritaire, vise à aborder à la fois les dimensions sociales que l'on rencontre dans l'analyse des pratiques entrepreneuriales des immigrés et ce qu'elles révèlent de leur place dans leurs différents territoires d'appartenance. C'est dans ce besoin d'appréhender la multiplicité des espaces (territoriaux, sociaux, institutionnels) dans lesquels l'entrepreneur est engagé que nous nous sommes engagés dans une analyse biographique.

2. Méthode d'analyse

Afin d'apporter une vision d'ensemble du processus entrepreneurial, nous avons morcelé ce dernier en trois séquences. Ce morcellement reste toutefois subjectif et a été établi pour une meilleure compréhension des différents profils interrogés. La première séquence relève de la phase d'exploration et de réflexion. Dans cette phase l'entrepreneur n'a pas encore entamé de démarches concrètes concernant son projet mais conserve une idée plus ou moins claire de ce qu'il veut entamer. Dans la deuxième séquence, l'entrepreneur a déjà mis en place son projet et son entreprise fonctionne. Enfin, dans la dernière séquence, l'entrepreneur, après s'être lancé dans l'aventure entrepreneuriale a finalement décidé de mettre fin à celle dernière pour différentes raisons que nous exposerons dans notre analyse.

Dans chacune de ses séquences, nous avons sélectionnés des personnes aux profils différents. Ces profils diffèrent notamment selon deux éléments clés: l'âge et le pays d'origine.

Tableau 1: Données socio-démographiques des personnes interrogées

Personnes interrogées	Age	Pays d'origine	Formation	Lieu d'éducation	Contexte de départ du pays d'origine
Pierre	24	Cameroun	Bac Pro	Belgique et France	Migration de la famille
Jessica	24	Congo	Etudes supérieures	Belgique	Migration de la famille
Eric	31	Rwanda	Etudes supérieures	Cameroun/ Belgique	Guerre
Iréné	32	Rwanda	Etudes supérieures	Zambie/ Belgique/ France	Guerre
Eric N.	32	Congo	Etudes supérieures	Congo/ Belgique	Migration de la famille
Bonaventure	46	Rwanda	Etudes supérieures	Rwanda	Guerre
Isaac	64	Rwanda	Etudes supérieures	Rwanda	Guerre
Jean-Baptiste	35	Rwanda	Etudes supérieures	Rwanda/Belgique	Guerre
François	42	Rwanda	Etudes supérieures	Rwanda	Guerre
Gilbert	45	Rwanda	Etudes supérieures	Rwanda	Guerre
Francis	40	Cameroun	Etudes supérieures	Cameroun/ Belgique	Faire ses études en Belgique

Tableau 2 : Description de la situation de l'entrepreneur avant le lancement du projet

Personnes interrogées	Motivations pour investir en Afrique	Situation en Belgique	Domicile actuel	Durée du séjour en Belgique
Pierre	Opportunité	Sans Emploi	Belgique	19 ans
Jessica	Taxes + faire avancer le continent	Employé	Belgique	20 ans
Eric	Taxes + faire avancer le continent	Employé	Belgique	14 ans
Iréné	Pays de son enfance/adolescence (attachement)	Sans Emploi	Transit entre Belgique et Afrique	9 ans
Eric N.	Retour au pays	S'est relocalisé au Congo	Transit entre Belgique et Afrique	12 ans
Bonaventure	Conditions au niveau des taxes	Indépendant	Belgique	16 ans
Isaac	Taxes + connaissances	Indépendant	Belgique	18 ans
Jean-Baptiste	Opportunité + investissement dans le pays d'origine	Employé	Belgique	16 ans
François	Taxes	Employé	Transit entre Belgique et Afrique	16 ans
Gilbert	Taxes	Employé	Transit entre Belgique et Afrique	15 ans
Francis	Taxes + investissement dans le pays d'origine	Employé	Transit entre Belgique et Afrique	15 ans

Tableau 3 : Description des différents projets

Personnes interrogées	Motivations pour l'entrepreneuriat	Séquence	Type de projet
Pierre	Fin de contrat + envie de commencer jeune	Projet	Transports
Jessica	Fin de contrat + envie de commencer jeune	Projet	Cosmétiques
Eric	Investissement + faire avancer l'Afrique	Projet	Secteur de la santé
Iréné	Père entrepreneur/ Fin de contrat/ Recherche d'autonomie	En activité	Transports
Eric N.	Investissement + faire avancer l'Afrique	En activité	site de e-commerce
Bonaventure	Investissement pour la retraite	Abandon	Stockage/ Transport/ Elevage
Isaac	Investissement pour la retraite	Abandon	Commerce
Jean-Baptiste	Investissement	En activité	Site de recrutement
François	Investissement	En activité	Hôtel
Gilbert	Investissement	En activité	Hôtel
Francis	Investissement	En activité	Pharmacie

Ces tableaux nous permettent de cerner deux réalités concernant notre panel de personnes interrogées. La première concerne leur pays d'origine. L'Afrique, comme tout autre continent, comporte des réalités différentes selon les régions. Il nous apparaissait donc d'une ambition démesurée que de vouloir comparer l'entrepreneuriat dans des régions telles que l'Afrique du Nord et l'Afrique Sub-saharienne. C'est pour cette raison que nous avons choisi de centrer notre recherche sur l'Afrique Sub-saharienne. Pour des questions pratiques et d'accès aux contacts, une grande majorité des personnes interrogées proviennent de cette région d'Afrique.

A travers ces tableaux, nous pouvons également constater que nous n'avons pas mis de restriction liée à l'âge afin de nous permettre d'appréhender différents parcours de vie. Cela devait également nous permettre de cerner les distinctions entre les différentes générations d'immigrés.

Toutefois, au-delà de ces éléments de distinction, nous devons garder deux points communs. Premièrement, chacun d'entre eux a vécu ou vis toujours en Belgique. Cette attache ainsi que la durée du séjour nous semble déterminant dans notre analyse.

Deuxièmement, chacun de ces actuels ou futures entrepreneurs évolue ou a l'intention d'évoluer dans le secteur marchand. Nous avons donc choisi d'éliminer de notre panel les personnes engagées dans le secteur non-marchand compte tenu des aspects qui différencient les deux secteurs.

Après avoir déterminé les critères principaux de différenciation et les points communs des personnes à interroger, les autres aspects de leur parcours ne semblaient pas être déterminants pour notre démarche. Au contraire, chaque parcours nous pourra nous permettre de cerner des réalités différentes et d'enrichir notre analyse. C'est donc dans cet objectif que nous n'avons restreint le territoire d'investissement qu'au niveau de l'Afrique de Sub-saharienne.

Les entretiens se sont déroulés au moyen de questions ouvertes afin de recueillir un maximum d'informations et de ressenti sur les questions posées. Ils ont duré entre trente minutes et une heure en fonction de la personne. Certaines de ces interviews ont été retranscrites. Les retranscriptions, accompagnées d'une grille récapitulative et du guide d'interview se trouvent en annexes.

Nous avons pu analyser chaque interview séparément afin de déceler des thèmes clés qui seront exposés ci-après. Nous avons ensuite fait des liens entre les différentes interviews afin de pouvoir constater des points de divergence ou de convergence.

Nous avons choisi d'utiliser une méthode d'analyse qualitative car nous considérons qu'une analyse de la perception de l'identité à l'échelle d'une communauté serait réductrice de la complexité qui réside en un seul individu. C'est donc cette complexité que nous cherchons à mettre en avant dans notre analyse.

3. Hypothèses

Afin de développer une réponse à notre question de recherche de départ, nous l'avons divisée en deux sous-questions.

La première sera : « En quoi la culture des immigrés a-t-elle un impact sur l'entrepreneuriat en Afrique ? » La seconde sous-question est la suivante : « En quoi les parcours biographiques ont un impact sur l'entrepreneuriat en Afrique »

Nous avons ensuite développé des hypothèses à ces deux sous-questions.

En ce qui concerne la première sous-question, les hypothèses sont les suivantes :

H1 : Les entrepreneurs issus de l'immigration en Belgique ont intériorisés les modèles de gestion occidentaux.

H2 : La formation acquise en Belgique fournit aux entrepreneurs les compétences nécessaires pour réussir en Afrique.

H3 : Les immigrés auront tendance à investir dans l'économie informelle plutôt que dans l'économie formelle dans le cas africain.

H4 : Les pratiques commerciales développées par les entrepreneurs migrants reposent sur des logiques ethniques.

H5 : Le plus souvent la décision d'entreprendre en Afrique est aussi bien le fruit d'une motivation économique que celui d'une motivation affective.

Pour traiter la seconde sous-question, nous tenterons d'y répondre grâce aux hypothèses suivantes :

H6 : L'entreprenariat nécessite la dimension d'intégration pour retirer le meilleur de la culture du pays d'origine et du pays d'accueil

H7 : l'assimilation, la séparation et la déculturation dans leur forme basique peuvent mettre à mal le projet entrepreneurial

H8 : Les stratégies de retour et de transit sont prédominantes chez les entrepreneurs

Partie 3 : Analyse des résultats

Dans notre analyse nous allons commencer par mettre en avant les différents éléments clés que nous avons pu relever dans nos interviews. Nous continuerons ensuite par une analyse des hypothèses exposées précédemment où confronterons également les éléments relevés par les personnes que nous avons interrogées aux éléments que nous avons pu développer dans la revue de littérature. Enfin, nous effectuerons une analyse de la situation des différentes interviews ainsi qu'un recul critique face à notre analyse.

1. Secteurs

Nous avons pu constater que les personnes interviewées ont investis dans des secteurs divers et variés : transports, santé, hôtellerie, etc. Ces entrepreneurs ont dû faire face à des réalités différentes non seulement selon le secteur dans lequel ils opèrent mais également selon le pays. Éric N., en parlant de son expérience, soulignera d'ailleurs :

« Je ne parlerais même pas pour le Congo entier, Kinshasa c'est relativement particulier »

Un autre exemple de ces différences se retrouve notamment dans la législation et la langue. Certains ont évoqués ce problème notamment au Mozambique où la législation en matière d'emploi est plus complexe et où la langue locale, le portugais, représente une barrière de taille dans leur décision d'y entreprendre.

Afin d'investir dans chacun de leur projet nos répondants auront tous fait appel à leur financement propre. Certains auront toutefois fait appel à un crédit à la consommation en Belgique. Comme beaucoup l'auront souligné, faire appel à un crédit en Afrique s'avère souvent très complexe. Une fois de plus la complexité de cette démarche devra être analysée selon le pays mais aucune des personnes interviewées n'a contredit cette déclaration sur sa véracité.

« L'avantage de la Belgique, c'est que si tu y as une assise c'est que tu peux facilement demander un crédit. Le problème en Afrique, par exemple, qui est un pays qui a une économie volatile, les taux de crédits sont très élevés. Pour un crédit que tu as ici à 9%, là-bas les gars n'hésitent pas à te le donner à 60%. C'est impayable. Les banques ne veulent

pas prendre le risque de ne pas être payées. Donc vaut mieux mettre de son argent de côté ici par exemple à un crédit à la consommation. » (Éric)

Au-delà du simple fait de ne pas vouloir faire appel au crédit en Afrique, notamment à cause des taux d'intérêts, le système monétaire de certains pays a posé un réel problème aux entrepreneurs. Ceci s'est avéré être le cas pour ceux qui ont décidé de lancer leur projet au Malawi. Le manque de stabilité de la monnaie locale en a découragé certains et ceux qui sont toutefois passés outre cet aspect ne manquent pas de signaler qu'il s'agit d'un problème de taille dans leur gestion quotidienne. Par exemple, dans le cas de l'hôtel développé au Malawi, cette instabilité monétaire influence continuellement les revenus des habitants et de ce fait leur pouvoir d'achat et la rentabilité du business de l'entrepreneur. Pour ceux pour qui cet aspect aura été un frein décisif, ils ne considèrent pas leur projet comme un échec en tant que tel mais plutôt une réévaluation. Cette réévaluation aura pour but notamment d'amener leur projet dans un autre pays.

2. Compétences

Nous avons pu relever que pour une grande partie des personnes rencontrées dans le cadre de notre analyse, rares sont les compétences développées au cours du parcours scolaires qui se sont vraiment avérées utiles dans le développement de leur projet. Ce sont généralement les compétences acquises durant la carrière professionnelle qui se sont révélées déterminantes. Pour tous, l'entrepreneuriat est une vraie école en tant que telle où au lieu d'apprendre grâce à des manuels, on peut apprendre par l'expérience. Enfin de compte, les personnes qui combinent leur engagement dans l'entrepreneuriat et leur travail en tant qu'employé en Belgique souligneront une certaine complémentarité des deux mondes. Les compétences de gestion acquise en tant qu'employé et les compétences acquises en tant qu'entrepreneur se complètent et s'enrichissent. Par exemple dans le cas du développement d'un site internet Jean-Baptiste aura utilisé des compétences déjà développées dans son travail mais aura également dû se former pour aller plus loin que ce qui lui était demandé dans le cadre de son emploi. Ainsi ces nouvelles compétences acquises lui auront permis de réagir différemment et plus rapidement lorsqu'un nouveau défi se présentait au travail.

Deux compétences clés sont ressorties d'une grande majorité des interviews : la capacité de négociation et la patience. Une fois de plus ces compétences ne sont pas toujours mises en avant dans le cadre académique. Selon les entrepreneurs rencontrés, ces compétences sont primordiales afin de pouvoir s'adapter au cadre africain. La patience est primordiale car le rythme en Afrique est tout à fait différent du rythme auquel nous sommes habitués en Belgique. A titre d'exemple, si dans un pays comme le Rwanda la création d'entreprise peut prendre une seule journée pour être clôturée, ce n'est pas le cas dans tous les pays. Dans certains pays cela peut prendre des mois pour avoir la totalité des documents administratifs. Ce rythme peu soutenu dans l'administration n'est toutefois pas un frein pour la création d'entreprise car l'activité peut commencer une fois que les documents principaux sont fournis. Ceci se fait généralement assez rapidement. En ce qui concerne la capacité de négociation, celle-ci peut être déterminante pour le succès d'une entreprise. Savoir convaincre les partenaires en matière de prix, de confiance, etc. est primordial. Notons bien sûr que la nécessité de ces compétences pour un entrepreneur n'est pas propre à l'Afrique comme nous avons pour le constater dans la revue de littérature. Toutefois, la culture locale demande de redoubler de patience face à l'administration et de redoubler de stratégie de négociation pour éviter des pièges.

Une fois sur le terrain le problème de l'entrepreneur en Afrique ne réside pas seulement dans les compétences qu'il lui est nécessaire d'acquérir mais également dans les compétences qu'il doit trouver chez ses employés. En effet, tous les entrepreneurs rencontrés sont unanime en ce qui concerne la réelle difficulté de trouver de personnes qualifiées en Afrique, quel que soit le pays. Les compétences sont rarement équivalentes aux standards auxquels ils sont habitués en Belgique ce qui pose problème. C'est une des raisons pour lesquels certains font appel à des expatriés ayant suivi une formation en Europe ou dans le cas des plus âgés, à des amis de longue date qui ont suivi une formation dans leur pays d'origine. Dans le premier cas, l'entrepreneur peut parfois se trouver face à un problème de législation. A titre d'exemple, nous noterons que le Mozambique applique un taux maximum d'expatriés pouvant être engagés dans une entreprise locale afin de diminuer le taux de chômage de la population locale. Dans le deuxième cas, on constate toutefois que le critère de sélection se base davantage sur la confiance que sur une évaluation approfondie des compétences.

Les deux cas attestent donc de cette difficulté à trouver des personnes avec les compétences nécessaires pour l'évolution de l'entreprise.

3. Motivations

En ce qui concerne les motivations à investir en Afrique, nous avons pu les séparer en trois catégories : les motivations économiques, les motivations affectives et les motivations sociales.

Les motivations économiques résident dans la description de l'Afrique comme économie émergente. Tous les entrepreneurs rencontrés se réfèrent d'ailleurs à l'Afrique comme un continent « *où tout est encore à faire* » en comparaison avec l'Europe qui est une économie "saturée". Les opportunités leur semblent donc plus faciles à saisir en Afrique. Éric N. et Pierre auront également souligné cette envie d'apporter quelque chose qui n'existe pas encore là-bas, une certaine valeur ajoutée. Ce qui leur semble plus difficile à effectuer en Belgique ou en Europe où beaucoup de choses existent déjà et où les idées fleurissent chaque jour.

Dans ces motivations économiques nous noterons bien entendu les taux d'imposition qui sont moins élevés en Afrique. Comme tous l'auront relevé, il est plus facile en Afrique qu'en Belgique de partir de presque rien et d'évoluer et ceci notamment à cause des impôts à payer. Nous avons d'ailleurs relevé cet aspect dans la revue de littérature en expliquant que ces taux peu élevés étaient une stratégie des pays africains afin d'attirer les entrepreneurs. Il semblerait, dans les cas analysés, que cette stratégie porte ses fruits. La marge entre ce qu'un entrepreneur investi et ce qu'il gagne est donc plus élevée en Afrique.

Ces motivations économiques se retrouvent chez tous les entrepreneurs sans exception. Chez les plus âgés, l'engagement dans l'entrepreneuriat s'apparente principalement à une sorte d'épargne-pension, un moyen d'assurer leurs vieux jours. Chez les autres, on retrouve également ce sentiment de ne pas vouloir se retrouver démuné ici en Belgique à un moment où un autre dans un système qui va de plus en plus mal.

Les motivations affectives relèvent d'un certain sentiment d'attachement à l'Afrique ou au pays d'origine que les entrepreneurs expriment généralement entre autres par : « *je suis né là-bas* » (Éric N.), « *ça reste quand même chez moi* » (Francis). Celui-ci se retrouve davantage chez les entrepreneurs qui auront passé un certain nombre d'années en Afrique. Ces motivations affectives se retrouvent moins chez les jeunes générations. Ce qui motive d'ailleurs ces derniers à vouloir développer ce sentiment d'attachement et pour certains

d'arriver à une relation où ils se sentent autant attaché émotionnellement à la Belgique qu'à leur pays d'origine.

« Je voulais trouver un moyen de faire le pont entre l'Afrique et l'Europe » (Éric N.)

Les motivations sociales quant à elles sont de l'ordre d'un certain sentiment de responsabilité vis-à-vis de l'Afrique. *« Ça ne se sert à rien d'accumuler des connaissances dont on ne peut pas faire profiter les autres. On a eu la chance d'arriver ici et d'avoir eu des bonnes formations donc autant en faire profiter aux autres ».* (Éric)

Ces entrepreneurs souhaitent amener des métiers et des industries d'avenir en Afrique, y créer de l'emploi et de la richesse. Ces motivations sociales se retrouvent chez tous les entrepreneurs issus de l'immigration que nous avons pu rencontrer.

Ces différentes motivations nous auront également permis de cerner la façon dont ces entrepreneurs perçoivent la notion de succès et d'échec de leur entreprise. Dans le cas de ceux qui sont davantage axés sur des motivations économiques, le succès se détermine en termes financiers : amortissement, bilan, etc. Il y a bien évidemment des secteurs, tel que le secteur de la santé, où il est plus difficile d'avoir des revenus immédiats. Ceux pour qui l'aspect social et affectif est davantage mis en avant pensent atteindre le succès *« quand ils auront apportés leur pierre à l'édifice »* (Éric N.) ou quand ils auront l'impression de *« faire la différence »* (Jessica). Ces aspects sont bien entendu plus complémentaires que contradictoires. Pour certains l'échec en tant que tel n'existe d'ailleurs pas. Un business qui ne fonctionne pas n'est pas une raison pour arrêter son aventure dans l'entrepreneuriat. Chaque expérience est bonne à prendre.

« Pour moi il faut tous les jours étudier. On étudie pour arriver à quelque chose. Tout ce que j'ai fait je considère comme des études, je considère ça comme des études, il n'y a pas d'échec. J'ai beaucoup appris et je compte y retourner. » (Bonaventure)

4. Relations avec le pays d'origine

La relation au pays d'origine est assez complexe pour les entrepreneurs que nous avons pu rencontrer. Beaucoup d'entre eux, quel que soit leur âge, n'ont gardé aucune relation avec leur pays d'origine. Pour ceux qui ont toutefois gardé des contacts, ceux-ci sont généralement occasionnels. Aussi occasionnelle que ces contacts puissent être, on ne peut pas dire qu'ils soient inexistantes et ce surtout pour les plus âgés qui veulent garder des contacts avec les membres de leur famille. Ces contacts se sont toutefois intensifiés pour tous avec l'émergence des réseaux sociaux. L'accès aux nouvelles technologies s'est développée de manière considérable en Afrique ce qui permet aux familles dans différents continents d'être en contact permanent et non pas seulement lors d'événements périodiques.

Tous les entrepreneurs interrogés, à l'exception des réfugiés politiques, sont retournés dans leur pays d'origine avant de se lancer dans l'entrepreneuriat. Ceci nous amène à considérer la théorie de Loch & Barou (2012, p7) selon laquelle il n'est pas nécessaire que le lien avec le pays d'origine soit réactivé par des séjours plus ou moins réguliers au pays pour qu'il puisse jouer un rôle dans la perception de la société de résidence, le positionnement de l'immigré par rapport à elle et les projets d'avenir qu'il y nourrit. Dans certains cas un seul séjour aura permis de bouleverser le positionnement de l'immigré.

« Mon premier voyage au pays était quand même assez impressionnant : voir la réalité des choses m'a vraiment frappé. J'ai pu aller voir mes grands-parents et les autres membres de la famille, voir d'où je venais et ça a fait vraiment quelque chose. Voir d'où tu viens après toutes ces années, c'est marquant parce que certaines choses commencent à prendre du sens. Tu commences à comprendre certaines choses. C'était tellement plus que ce à quoi je m'attendais. C'est vraiment à ce moment-là que le processus de vouloir développer quelque chose là-bas s'est enclenché. D'ailleurs 2 ans après j'étais de retour à Kinshasa. » (Éric N.)

« En retournant de temps en temps en vacances au Congo je me sentais de plus en plus congolaise. La première fois que j'y suis allée, ma famille que je ne connaissais pas m'a accueillie comme si on se connaissait depuis toujours et c'est vraiment ça qui m'a touchée. Je me suis alors demandé pourquoi j'avais pris une telle distance avec eux. Ça a vraiment changé ma façon de voir les choses. » (Jessica)

Dans chacun de leur voyage, ils se sont tous, quel que soit leur destination, senti en quelque sorte « étrangers ». Pour ceux qui sont retournés dans leur pays d'origine, bien que les locaux ne nient pas l'appartenance ethnique, la différence entre les locaux et les locaux est indéniable et ressentie des deux côtés. Les références culturelles différentes avec les locaux que ce soit par rapport à la relation avec la famille, à un événement, au sens de l'humour ou autre se ressentent continuellement. Certains ce sont d'ailleurs retrouvés dans des situations où sans dire un seul mot des locaux repéraient « *qu'ils n'étaient pas d'ici* ».

« Tu te retrouves à rencontrer un François Vandebroek et avoir beaucoup plus de points communs avec lui qu'avec un Tshimbanda qui vient de Kinshasa » (Éric N.)

« Si tu retournes en Afrique tu vas être choqué à quel point les gens te trouvent différent et savent que tu n'es pas du pays sans même que n'ai parlé. On te dit souvent « ça se voit que tu n'es pas d'ici » et certains te le disent même en kinyarwanda. » (Jean-Baptiste)

Pour ceux qui se sont lancé dans l'aventure ailleurs que dans leur pays d'origine, des difficultés concernant leur origine se sont également présentés. En effet, certains témoignent d'une différence de traitement envers les africains provenant d'un autre pays que celui dans lequel ils souhaitent opérer. Cette différence de traitement reste toutefois gérable car par exemple quasi tous les réfugiés politiques d'origine rwandaise que nous avons rencontré ont choisi de lancer leur entreprise ailleurs qu'au Rwanda même si c'est à regret que ce choix s'est fait. *« Rien ne vaut ton propre pays. Il y aura toujours quelqu'un pour te rappeler que tu n'es pas chez toi sinon » (Éric)*

Nous avons également noté que la plupart des entrepreneurs que nous avons pu interroger reconnaissent leur éducation occidentale mais restent attachés à l'Afrique.

Chez les réfugiés, cette double culture politique s'apparente d'avantage à une reconnaissance envers le pays d'accueil qu'à une véritable loyauté nationale envers celui-ci. *« La Belgique est entrée en nous sans qu'on ne le veuille. On a fait des efforts pour s'intégrer bien sûr. On reste rwandais plus ou moins je dirais. » (Bonaventure)*

« Ce que je peux dire c'est que je suis attaché à l'Afrique dans son ensemble bien sûr puisque je suis avant tout africain mais la Belgique m'a quand même offert le protection en tant que

réfugié, j'ai la nationalité belge, c'est un chance quand même d'avoir ça mais je ne peux pas nier que je suis africain et je suis plus attaché à l'Afrique qu'à la Belgique. C'est juste que l'Afrique ne m'a pas offert ce que la Belgique m'a offert en termes de sécurité etc.»(Iréné)

L'intégration, subie ou voulue, semble donc inévitable pour tous ces entrepreneurs qui auront passés au minimum 9 ans en Belgique. Certains rappelleront « *la Belgique est entrée en nous sans qu'on ne le veuille (Jean-Baptiste et Bonaventure)*. Pour certains l'entrepreneuriat en Afrique se présente d'ailleurs comme un moyen de renouer avec cette part d'eux-mêmes dont ils se détachent en quelque sorte au fil des années.

« J'essaie d'être le mieux adapté possible à la Belgique mais le sang qui coule dans les veines est africain mais le quotidien est belge. Je voulais sentir la proximité avec mon côté africain sans toutefois aller au Rwanda »(Isaac)

Ce détachement a pour conséquence chez certains un sorte de résignement. « *On est bien ici mais mieux encore chez nous. Là-bas avec peu tu es bien alors qu'ici on se retrouve vite avec pas grand-chose mais on se contente de ce qu'on a.* » (Isaac) Ils semblent accepter leur situation actuelle tout en aspirant à plus, ce plus étant le retour au pays d'origine pour certains.

Toutefois chez les plus jeunes, c'est-à-dire ceux âgés de moins de 25 ans, cette double culture semble plus difficile à exprimer. En effet, les deux futurs entrepreneurs de moins de 25 ans se définissent comme des « *citoyens du monde* ».

« C'est vrai que je suis congolaise mais je suis aussi belge, Bruxelles est et restera toujours chez moi même si je ne me vois pas y rester. Je ne me vois pas non plus me réinstaller complètement en Afrique. Je me vois plutôt avoir une vie où je voyagerais beaucoup sans arrêt dans ce sens-là je suis un peu une citoyenne du monde. De nulle part et de partout à la fois parce que pour certains belges je ne serais jamais vraiment belge et pour un congolais qui vit au Congo je ne serais jamais vraiment congolaise, je viens toujours d'ailleurs. Donc oui dire que je suis une citoyenne du monde est un bon compromis. » (Jessica)

Cette différence entre les générations peuvent être expliquées par les constatations de Amin (2005, p135) selon lesquels les immigrés de la première génération, lorsqu'ils sont arrivés, avaient une personnalité déjà formée dans le pays d'origine. La société dans laquelle ils évoluent. Celle-ci est donc la société « d'accueil » des parents, mais pas des qui eux sont nés et/ou ont grandi dans la société d'accueil.

Quant à savoir ce que cela veut vraiment dire, ils ne semblent pas bien le comprendre ou ont du mal à mettre des mots sur leurs ressentis. Amin (2005, p135) avait d'ailleurs souligné que la culture d'origine dans le cas des immigrés de deuxième générations devient un élément de la représentation et l'imaginaire. Quoiqu'il en soit, cette situation complexe, les laisse sans une vraie attache sentimentale. Comme nos deux entrepreneurs de moins de 25 ans ont pu en attester, ils ne seront jamais nulle part entièrement « chez eux », contrairement aux plus âgés qui gardent cette attache plus ou moins forte au pays d'origine. Comme pour les autres, ce retour aux racines représente une manière de se rapprocher d'un sentiment d'appartenance plus fort. En ce qui concerne les plus jeunes, ce sentiment d'appartenance se réfère davantage à la région qu'à un pays en particulier. Le choix du pays d'investissement se base donc davantage sur l'opportunité qu'ils ont pu y déceler que sur une décision sentimentale.

Enfin l'aspect de la langue se retrouve également dans la manière dont l'individu va percevoir son identité. En effet, la littérature nous aura démontré que la durée prolongée du séjour et la succession des générations contribuent à l'affaiblissement des liens transnationaux, notamment à cause de la perte des compétences linguistiques (Fibbi, & D'amato, 2008, p17)

« Personnellement c'est en revenant de Kinshasa que j'ai pu vraiment comprendre certaines choses me concernant, mieux me définir en tant que personne. J'ai pu acquérir une confiance nouvelle dans ma manière de m'identifier. J'ai d'ailleurs eu davantage envie d'apprendre ma langue car j'ai vraiment compris que c'était un lien essentiel qui me rattachait à mon pays. »
(Éric N.)

D'autres évoqueront également qu'au cours de leurs voyages, les personnes qu'ils ont pu rencontrer percevaient leur accent belge. De ce fait dans le regard des autres, l'individu se retrouve tout autant belge qu'africain. Dans les voyages en Afrique ils seront une fois de plus catalogués selon leur accent belge. Ils se définiront alors eux-mêmes plus belge que rwandais par exemple. *« L'origine tu ne peux rien y changer mais quand je discute avec certains français ou suisse par exemple on me dit « tiens tu as un accent belge », personne ne m'a dit que j'ai un accent rwandais »* (Jean-Baptiste)

5. Hypothèses

Nous allons à présent entamer l'analyse de nos hypothèses que nous pourrions affirmer ou infirmer sur base des éléments que nous avons pu exposer précédemment.

H1 : Les entrepreneurs issus de l'immigration africaine en Belgique ont intériorisé les modèles de gestion occidentaux

Dans notre revue de littérature, nous avons pu observer que certains auteurs pensent que l'économie africaine est principalement une économie de dépense ou de subsistance dont le fonctionnement est dirigé par le traditionalisme. Les africains feraient constamment face à une sorte de dualisme entre le mode de pensée occidental et le système traditionnel africain. Dans ce modèle traditionnel, nous avons pu décrire l'entreprise comme un prolongement de l'économie domestique où l'entrepreneur était un véritable chef de famille, les recettes engendrées par l'entreprise devaient servir au prestige de la famille et aux dépenses et l'on pouvait observer une prédominance du caractère informel dans tous les aspects de l'entreprise (Traore, 1990). Ces théories ont finalement pu être confrontées à la réalité des entrepreneurs que nous avons pu rencontrer.

Selon les entrepreneurs que nous avons rencontrés, cette combinaison entre le mode de pensée occidental et celui africain existe bien. Ils utilisent des modèles de gestion qu'ils ont pu observer de leur parcours en Belgique.

« C'est vrai qu'au niveau de la gestion j'ai quand même dû insister pour qu'ils mettent en place des machines de pointages par exemple parce que je veux un certain sérieux dans notre service. » (François)

« J'ai beaucoup pris des conseils de mon patron d'ici et je pense que ça m'aura beaucoup aidé. Evidemment je n'ai pas juste fait un copié-collé de ce que lui fait mais j'en ai quand même retiré une grande connaissance. » (Francis)

L'aspect traditionnel reste toutefois prédominant dans certains pays comme l'atteste ce témoignage concernant le Malawi : *« Leurs règles sont basés sur des règles traditionnelles donc pour porter plainte contre quelqu'un c'est assez compliqué. » (Gilbert)*

Quant à la réaction des entrepreneurs que nous avons rencontrés, face à cet aspect traditionnel, elle est plutôt de l'ordre de l'étonnement.

« Par rapport à ici, une fois que tu arrives à avoir de la crédibilité auprès de tes partenaires, les choses vont assez rapidement. Là mon contact chez le transporteur est une personne qui une fois qu'elle croit en ton business elle va t'aider, elle va te proposer des solutions de manière proactive. Je n'ai jamais eu ce genre de rapport à Kinshasa et c'est assez particulier » (Éric N.)

Les entrepreneurs ont bien conscience de l'importance de cet aspect culturel et de la nécessité de s'y conformer.

« Il faut savoir s'intégrer sur le terrain. Si tu vas là-bas en voulant faire l'européen qui sait tout et qui apporte juste l'argent je peux t'assurer que ça ne va pas marcher. Il faut essayer de comprendre leur façon de fonctionner et rester humble car les africains du pays ont aussi beaucoup à nous apprendre. On a souvent tort de croire qu'on y retourne comme des grands sauveurs. Ils ont souvent les idées et sont déterminés à faire des études et même leur niveau scolaire n'est pas aussi bas qu'on ne le pense surtout dans le secteur scientifique. » (Francis)

Nous n'avons pu observer cette relation patriarcale évoquée dans la littérature concernant l'entreprenariat en Afrique. Les entrepreneurs que nous avons interrogés veulent garder cette distance autoritaire que l'on peut observer dans des sociétés plus individualistes. *« Même si je connaissais ces deux jeunes avant de les engager j'ai quand même tenu à garder une relation patron-employé avec eux parce que je veux qu'ils sachent qu'il n'est pas question qu'ils prennent mon entreprise à la légère. » (Francis)*. Ils se sont donc dans ce sens d'une certaine manière adapté au modèle occidental. Ils conservent ce besoin de travailler en groupe. *« Il faut travailler collectivement et adopter les principes d'une gestion saine : honorer ses engagements, ses factures et le plan financier. » (Isaac)*

Ils ne se conforment donc pas totalement aux modèles selon lesquels l'entreprenariat est facilité par les cultures où l'on retrouve un plus grand niveau d'individualisme, un faible niveau d'évitement de l'incertitude, un faible niveau dans le degré de distance par rapport au pouvoir, un haut niveau de masculinité (Hayton, George, & Zahra, 2002, p34 ; Takyi-Asiedu, 1993, p93). En effet, nous ajouterons à cet aspect collectiviste de leur part, une volonté de laisser une plus grande marge de manœuvre aux employés et la capacité à gérer le changement en se lançant vers l'inconnu.

De plus, malgré cette distance dans leur travail, le fruit de leur travail contribue bel et bien au prestige de la famille. *« Je suis un des membres de ma famille qu'on a envoyé ici pour faire*

ses études, ce n'était pas pour que je reste ici et que je fasse l'égoïste. Je me devais de faire la fierté des miens. Même si je ne travaille pas avec des personnes de ma famille, ce que je gagne leur revient quand même un peu. Par exemple ma mère vit encore là-bas et je sais qu'elle est fière quand elle peut parler de mes pharmacies à ses amis et même leur montrer en disant que c'est à son fils. » (Francis)

Dans le cas de ceux qui ont l'opportunité de lancer leur entreprise dans leur pays d'origine aucun n'a voulu inclure un membre de sa famille dans son projet. Cette décision réside notamment dans la difficulté à maintenir une certaine autorité face aux membres de sa propre famille et le risque des créer des conflits si les choses tournent mal. Pour les autres, ils préfèrent également chercher des personnes de confiance que d'investir dans un pays tout simplement parce que des membres de leur famille s'y trouvent.

Nous avons pu retrouver certaines caractéristiques énoncées dans la revue de littérature chez les entrepreneurs que nous avons rencontrés. Parmi celles-ci la capacité à percevoir les potentielles opportunités, la volonté d'agir après avoir perçu l'opportunité et la capacité d'organisation énoncées par Elkan (1988, p171).

Finalement, selon les interviews que nous avons menées, Waldinger (2006, p30) et Barou (2012, p147) semblent avoir raison en affirmant que d'un point de vue managérial, les entreprises transnationales ont la particularité de combiner un capital financier et un savoir-faire commercial obtenus dans le pays d'accueil et des réseaux socio-familiaux qui assurent une certaine sécurité de l'investissement.

H2 : La formation acquise en Belgique fournit aux entrepreneurs les compétences nécessaires pour réussir en Afrique

Comme nous avons pu relever au travers de nos interviews, les compétences acquises pendant le parcours scolaire se révèlent parfois n'être d'aucune aide dans le lancement d'une entreprise en Afrique. On remarquera d'ailleurs que presque aucun entrepreneur rencontré n'avait une formation de gestion dans son parcours. La majorité d'entre eux ont appris leur métier sur le tas.

« Mon titre de bachelier m'aura clairement permis d'avoir un travail ici mais je ne vois pas encore en quoi il va m'aider pour mon projet. Bien sûr j'ai pu acquérir une certaine façon de

structurer mon travail mais en dehors de ça je ne vois pas trop ce qui en ressort à part la théorie dont j'ai déjà oublié une grande partie. Ce n'est pas comme si j'allais brandir mon diplôme et prétendre que c'est ce qui va garantir ma réussite. Les études c'est bien pour te forger un esprit mais en dehors de ça on a encore beaucoup à apprendre. » (Jessica)

Ce témoignage nous permet toutefois de nuancer nos propos en observant que les entrepreneurs que nous avons pu rencontrer ont quasiment toutes une formation dans l'enseignement supérieur. Ce qui nous amène à penser que sans être forcément déterminant pour le succès ou le projet de leur échec, cette éducation pourrait être déterminante quant à la formation d'un certain esprit critique pour se lancer dans l'entrepreneuriat.

Pour ceux qui par exemple n'ont pas poursuivi d'études supérieures, nous avons pu constater qu'ils percevaient parfois l'entrepreneuriat comme issu à un avenir incertain. Pierre par exemple a évoqué le métier d'intermédiaire de commerce dans lequel il s'était lancé comme un « *Métier que tout le monde peut faire* » (Pierre)

Les compétences professionnelles acquises par ceux qui ont déjà entamé leur carrière professionnelle en Belgique ou en Afrique se sont présentées comme un atout. Ceci nous ramène donc à l'affirmation de Reynolds (1991, p63), selon laquelle ceux qui auraient plus de chances de se lancer dans l'entrepreneuriat seraient ceux avec un diplôme de l'enseignement supérieur, dans la trentaine, avec déjà quelques années de carrière. Cette description correspond d'ailleurs à une grande partie des personnes que nous avons pu rencontrer.

Face à cette constatation et aux faits énoncés précédemment concernant les compétences nécessaires pour se lancer dans l'entrepreneuriat en Afrique, nous pouvons soutenir que les formations académiques et professionnelles ont fourni les compétences nécessaires mais pas suffisantes aux entrepreneurs que nous avons rencontrés pour réussir dans l'entrepreneuriat en Afrique. Une auto-formation supplémentaire semble être la clé.

H3 : Les immigrés auront tendance à investir dans l'économie informelle plutôt que dans l'économie formelle dans le cas africain

La revue de littérature nous a permis d'identifier que l'économie informelle était appréciée en Afrique notamment à cause de la difficulté d'accès au crédit. Ceci s'est avéré être vrai dans

les cas que nous avons pu étudier. Toutefois, les entrepreneurs issus de l'immigration font face à des contraintes différentes de celles des entrepreneurs locaux notamment au niveau des législations. Ils doivent donc passer par l'administration pour différents besoins notamment le permis de travail qui est incontournable dans beaucoup de pays. L'économie informelle se présente souvent pour eux comme inaccessible. Comme souligné dans la revue de littérature, la législation dans plusieurs pays d'Afrique tend à se complexifier pour, entre autres, éviter la corruption et les fuites de capital.

L'accessibilité de l'économie souterraine n'est pas la seule raison pour laquelle les entrepreneurs immigrés n'y investissent pas. Un certain sens éthique semble dominant. En effet, tous les entrepreneurs interrogés ont affirmé qu'ils ne voyaient pas l'intérêt de se lancer dans une économie souterraine surtout pour une question de principes mais également pour n'avoir rien à se reprocher. « *Autant faire les choses correctement dès le début pour ne pas avoir de problème plus tard* » (Éric N.)

Les immigrés que nous avons rencontrés n'investissent donc pas dans l'économie informelle en Afrique.

H4 : Les pratiques commerciales développées par les entrepreneurs immigrés reposent sur des logiques ethniques

Comme nous l'avons souligné dans la revue de littérature, les liens sociaux de type ethnique apportent aux entrepreneurs un certain capital social et un réseau qui contribue au succès commercial en facilitant l'accès à l'information, à la main d'œuvre ou au capital financier. (Pécoud, 2005, p385) Ces réseaux influencent également l'acquisition des compétences qui se fait souvent informellement auprès d'un entrepreneur du même groupe.

Les cas des rwandais que nous avons pu observer peuvent être associés à la perspective développée par Pécoud, A (2005, p385) selon laquelle les économies ethniques sont des activités commerciales qui, parce qu'elles sont en rapport avec les populations issues de l'immigration, présentent des caractéristiques différentes de l'entreprenariat de la majorité. Dans cette perspective, les liens sociaux de type ethnique apportent aux entrepreneurs un certain capital social et un réseau qui contribue au succès commercial en facilitant l'accès à l'information, à la main d'œuvre ou au capital financier. Ainsi, selon Aldrich, H. E.,

&Waldinger, R. (1990, p113, les niveaux d'entrepreneuriat dans un certain groupe ne peuvent être expliqués uniquement par les caractéristiques des entrepreneurs. Une analyse sociale et culturelle leur semble plus adéquate. Certains des entrepreneurs nous auront amenés à une analyse de ces théories en affirmant :

« Nous nous sommes habitués à travailler ; Ce que nous avons ici aura une fin un jour ou l'autre. Il faut essayer d'avoir la pérennité d'un service, d'un travail. Même si on est retraité, il faut toujours avoir quelque chose à faire pour ne pas tomber dans la dépendance ou la mendicité. Il faut travailler soi-même. C'est vrai que le rwandais de nature aime travailler. »
(Isaac)

« Notre travail ici c'est difficile. J'ai des problèmes de dos donc faire le taxi devient de plus en plus difficile pour moi. La question est donc de savoir si je tombe malade comment je vais faire avec la pension. Et puis il faut aussi un endroit où penser vivre pendant notre vieillesse. Il ne faut pas croiser les bras et attendre le CPAS, on n'est pas éduqué comme ça. » (Gilbert)

Ils soutiennent que le caractère travailleur est un très propre à la communauté rwandaise et est une des raisons qui les aura motivé à se lancer dans l'entrepreneuriat.

Tous les entrepreneurs que nous avons pu rencontrer ont souligné la nécessité de s'associer à des partenaires lorsqu'on se lance dans l'entrepreneuriat en Afrique. *« Le réseau est très important pour se lancer en Afrique. Si tu n'as pas de réseau mais que tu es ouvert, que tu vas sur place pour prendre les bonnes informations tu peux réussir. »* (Bonaventure)

Pour les entrepreneurs qui ont décidé de se lancer dans un pays autre que leur pays d'origine, ils choisissent le pays dans lequel ils vont investir par rapport à leur réseau de connaissances dans le pays. Aucun entrepreneur ne s'est aventuré dans un pays où il n'avait ni vécu pendant une certaine période ni ne connaissait une personne de confiance. *« Au Malawi c'est vraiment difficile de trouver des travailleurs qualifiés. Ceux qui sont qualifiés trouvent vite du travail. Sinon il faut les former. Ils ont aussi un sérieux problème de malhonnêteté, c'est un trait propre au pays. Au final même ceux que tu engages tu dois toujours être derrière eux comme un enfant. C'est pour ça que tu vois les communautés qui vont investir là-bas restent ensemble : les chinois ensemble, les rwandais ensemble, les indiens ensemble etc. »* (Gilbert)

Cette personne de confiance permet, en effet, d'ouvrir certaines portes, d'indiquer les personnes à qui s'adresser, de permettre de s'acclimater aux mœurs locales et occasionnellement de gérer le business pendant l'absence de l'entrepreneur immigré. Dans un

climat où il est difficile de trouver quelqu'un à qui on peut faire confiance, car selon certains la malhonnêteté serait même propre à certaines cultures, l'ami de longue date reste un allié de taille.

« On peut avancer seul mais seulement si on est prêt à aller sur place et s'installer là-bas pour prendre le temps qu'il faut pour s'informer correctement » (Bonaventure)

Pour ceux ayant choisi de lancer leur affaire dans leur pays d'origine, nous avons pu observer la recherche d'un certain point de repère. L'incertitude liée au lancement d'une activité dans un pays où ils ne connaissent pas la culture de la population les aura freinés dans un investissement dans un pays étranger *« J'ai choisi le Rwanda car c'est plus facile dans un pays que tu connais et puis il y a une composante culturelle dans l'entrepreneuriat. Je veux dire le fait de concevoir des produits et des services, demande une connaissance de la mentalité du pays. Je me vois mal aller vendre dans un autre pays si je ne connais pas quelqu'un là-bas qui me donne des informations approfondies sur le pays en question. » (Jean Baptiste)*

Dans une autre perspective de la dimension ethnique, nous avons également pu rencontrer une personne qui voulait se lancer dans le commerce de produits destinés exclusivement à la communauté africaine. *« Et puis je trouve ça assez scandaleux que les magasins de produits destinés aux Noirs appartiennent à des étrangers, il est grand temps qu'on s'intéresse aux besoins de notre communauté et que l'on reprenne les rennes. » (Jessica)* Ce seul témoignage ne nous permettra toutefois pas de cerner l'importance de cette dimension ethnique.

Les pratiques commerciales développées par les entrepreneurs immigrés rencontrés reposent donc sur des logiques ethniques.

H5 : La décision d'entreprendre en Afrique peut être le fruit d'une motivation économique ainsi qu'une motivation affective

Nous avons développé précédemment les motivations à l'origine de la décision d'entreprendre en Afrique : motivations économiques, affectives et sociales.

Dans notre hypothèse de départ nous avons omis la motivation sociale. Ce besoin de "redonner à l'Afrique" s'est pourtant révélée très importante pour certains entrepreneurs.

Nous avons pu constater que la décision affective et la décision économique ne sont pas mutuellement exclusives mais se complètent. Bien entendu le degré d'importance de l'une par rapport à l'autre varie selon l'individu

H6 : L'entrepreneuriat nécessite la dimension d'intégration pour retirer le meilleur de la culture du pays d'origine et du pays d'accueil

Notre revue de littérature nous a permis de mettre en avant que l'intégration ne comporte pas la perte de l'identité culturelle propre, mais une implication plus forte dans un autre univers culturel et social. En effet, les meilleurs aspects des deux cultures sont préservés et combinés pour créer une nouvelle unité.

Les entrepreneurs que nous avons rencontrés se sentent tous assez bien intégrés en Belgique. « *Quand il y a des choses positives belges je me sens fier d'être Belge* » (Éric) Notons toutefois comme nous l'avons indiqué dans la revue de littérature qu'une identité implique l'existence d'une sorte d'histoire transmise par des groupes, des institutions, de sorte que les individus concernés s'y reconnaissent. (Duchesne, S., 2010, p10) Les entrepreneurs semblent ne pas se reconnaître complètement ni dans l'histoire belge ni dans l'histoire de leur pays. Ce qui rend leur identification d'autant plus complexe. Ils gardent des liens avec l'Afrique, aussi faibles ou rares qu'elles soient. Même les plus jeunes sont constamment incités à ne pas oublier ces liens grâce aux différents espaces de rencontre organisés par leur communauté en Belgique. Bruneau (2007, p329) avait d'ailleurs affirmé que la composante essentielle de l'identité de la diaspora est la mémoire collective pour faire face à la perte du territoire d'origine. Ces espaces de rencontres représentent en effet pour certains « *une façon culturelle de se maintenir en forme* » (Isaac).

Cette double culture leur permet d'apporter la vision occidentale dans leur projet en Afrique tout en conservant certains standards culturels africains. Cet aspect leur permet d'avoir un avantage concernant la façon d'aborder la clientèle locale.

Toutefois, nous ne saurons déterminer si ce sentiment d'appartenance à la Belgique s'apparente toujours à un réel attachement ou davantage à une certaine reconnaissance. « *Là où tu mènes ta vie c'est chez toi. Je suis belgo-rwandais. La Belgique m'a accordé l'accueil donc il faut avoir un peu de reconnaissance quand même.* » (Bonaventure)

« Je suis camerounais avant tout. La nationalité ça ne veut rien dire ce n'est qu'un bout de papier même ça ne veut pas dire que je ne suis pas bien ici. Il ne faut pas non plus être ingrat quand un pays t'a accueilli et t'a permis d'en être où tu es aujourd'hui mais je n'irais pas jusqu'à dire que je suis belge. J'aime le confort que j'ai ici mais je ne me sens pas belge pour autant. » (Francis)

H7 : l'assimilation, la séparation et la déculturation dans leur forme basique peuvent mettre à mal le projet entrepreneurial

Dans notre revue de littérature nous avons pu identifier la séparation comme créatrice de conflits, l'assimilation comme génératrice d'un oubli de la culture d'origine et la déculturation comme créatrice de barrières entre les différentes cultures.

Dans les cas que nous avons pu rencontrer, aucun ne provenait d'une communauté faisant face à ces phénomènes. Au contraire nous avons vu des entrepreneurs qui en voulant se rapprocher de leurs racines africaines, ont davantage pris conscience de leur intégration dans la culture belge. D'autres auront d'ailleurs développé ce sentiment d'arriver à un équilibre entre les deux cultures. Le déni d'une des cultures leur paraissait à tous comme invraisemblable. Comme tous l'ont souligné, si par mégarde il leur arrivait d'oublier cette double appartenance de chaque côté, il y aurait de toute façon quelqu'un pour leur rappeler cette ambiguïté.

Dans le cas du lancement d'une entreprise en Afrique, ces différentes dimensions pourraient d'ailleurs s'avérer dangereuse pour l'activité. En effet, un individu qui voudrait prétendre ne pas être vraiment africain et aller investir dans un pays africain pourrait se voir considérer comme hautain, voire dédaigneux. Nous avons pu déjà établir que les africains qui investissent dans un pays autre que leur pays d'origine ne reçoivent pas toujours un accueil favorable. Pour ceux qui auraient la mésaventure de vouloir se comporter comme un européen de souche, leur aventure pourrait donc se compliquer davantage.

L'assimilation, la séparation et la déculturation dans leur forme basique peuvent donc mettre à mal le projet entrepreneurial

H8 : Les stratégies de retour et de transit sont prédominantes chez les entrepreneurs

Les entrepreneurs que nous avons pu rencontrer sont généralement dans une situation de transit. Leur attachement aux deux cultures les empêche de se distancer complètement d'une des deux cultures. Cet espace qu'ils considèrent comme « Chez eux » devient alors plus qu'un point fixe sur une carte pour chacun de ces entrepreneurs.

La majorité d'entre eux ont connu une vie rythmée par beaucoup de voyages que ceux-ci soient voulus ou imposés par une situation instable dans un pays. Ils sont donc habitués à se déplacer. Cette raison leur a donc permis de ne voir aucun inconvénient à faire des allers retours pour gérer leur entreprise en Afrique.

Les plus âgés pensent se réinstaller en Afrique dans un avenir proche. *« Honnêtement parlant je reste rwandais, belge oui mais je reste un Rwandais qui vit en Belgique oui, à qui on a donné la nationalité avec les droits et les devoirs mais je reste rwandais. Si le climat est favorable et aussi tôt que l'occasion se présente je rentrerai au Rwanda. Je ne me vois pas vieillir ici si j'ai une autre occasion. » (Gilbert)*

De préférence dans un pays stable en ce qui concerne la sécurité. Ils sont accompagnés dans cette décision par certains plus jeunes. Cette décision est souvent alimentée par le climat plus radieux de l'Afrique ainsi que la proximité avec le commerce qu'ils auront mis en place. Toutefois, la plupart, pensent continuer à faire des allers retours car arrêter d'aller dans un des deux continents leur semble impensable.

« J'ai beaucoup appris ici et même si je m'installe au Cameroun je continuerais sûrement à revenir de temps en temps. Je ne pense pas quitter la Belgique pour de bon bientôt en tout cas. » (Francis)

« Je pense m'installer au Congo tout simplement parce que c'est là que mon entreprise aura sa base. Mais je ne pense pas me fixer là-bas sans jamais revenir ici. De toute façon si j'ai des enfants, je les enverrai sûrement en Belgique pour avoir une meilleure éducation mais je pense continuer à faire des navettes parce que quand j'y pense quand je suis là-bas il me manque toujours quelque chose d'ici et quand je suis ici il me manque toujours quelque chose de là-bas. Je continuerai donc sûrement à faire des allers retours. » Éric N

« Je ne me vois pas non plus me réinstaller complètement en Afrique. Je me vois plutôt avoir une vie où je voyagerais beaucoup sans arrêt dans ce sens-là je suis un peu une citoyenne du monde. De nulle part et de partout à la fois » (Jessica)

Les stratégies de retour et de transit sont prédominantes donc chez les entrepreneurs que nous avons rencontrés.

6. Analyse de la situation de l'interview

Les interviews se sont déroulées dans un cadre neutre pour les entrepreneurs interviewés et la personne chargée de l'interview. Le choix du cadre de l'interview était destiné à apporter un climat de confiance et d'apporter un échange de manière informelle. En effet aucune interview ne s'est déroulée au lieu de travail d'un entrepreneur-employé pour un souci de confidentialité et afin de ne pas empiéter sur son temps de travail.

Etant donné que certaines questions relèvent du domaine de la vie privée, une confidentialité a dû être garantie aux différentes personnes rencontrées. En effet, certaines de ces personnes partagent le même cercle de connaissances que les parents de l'interviewer, ce qui pourrait poser problème en cas de fuite. Nous avons également dû garantir la confidentialité de certaines informations concernant l'entreprise de certains entrepreneurs.

Le statut de l'interviewer face à la personne interviewée aura quelques fois été source de malaise quant à la façon de poser certaines questions ainsi que son contenu. Dans cette perspective, l'aspect culturel a eu une grande influence. La culture africaine dans laquelle l'interviewer a été élevé comprend bien entendu ses propres usages et coutumes. Parmi celles-ci, questionner une personne plus âgée sur son âge ou sur sa vie privée peut souvent paraître comme un manque d'une bonne éducation. De plus, notamment dans la culture rwandaise, il n'est pas de coutume qu'on expose sa vie privée et son questionnement personnel à quelqu'un qu'on ne connaît pas vraiment. Dans ces conditions l'interviewer a dû s'adapter à son interlocuteur et parfois pousser le dialogue pour rythmer la conversation. Cet aspect de l'interview s'est notamment présenté lors des interviews avec les personnes les plus âgées qui semblaient plus à l'aise dans la deuxième partie de l'interview concernant le projet que dans la dernière partie concernant la relation au pays d'origine. Cette relation au pays

d'origine a également amené une zone d'ombre dans le dialogue pour les personnes ayant quittés leur pays d'origine dans le contexte du génocide. Certains aspects concernant la période suivant le départ du pays d'origine ainsi qu'un éventuel retour ne semblait pas vouloir être abordé.

7. Limites

Les limites de notre analyse sont de différents ordres.

Tout d'abord, dans l'ensemble des entrepreneurs rencontrés, nous n'avons eu l'occasion de rencontrer qu'une seule personne du sexe féminin. Or, nous avons bien conscience que l'implication de la gent féminine dans l'entrepreneuriat prend de plus en plus d'ampleur. Ce manque de représentation des femmes dans notre étude est tout simplement dû au fait que nos recherches ne nous ont pas permis d'entrer en contact avec des femmes évoluant dans ce domaine. Bien que notre analyse n'ait pas pour objectif de faire une différence entre hommes et femmes, nous percevons qu'une certaine différence pourrait exister selon les genres. Cette différence est malheureusement une que nous n'avons pas réussi à délivrer.

Ensuite, la sélection des personnes que nous avons rencontrées a apporté une certaine subjectivité dans notre analyse. En effet, ces personnes, pour la plupart, faisaient partie d'un réseau de connaissances identiques à celui de l'interviewer. Dans de telles conditions, les réponses recueillies ont pu être influencées par la perception que la personne interviewée voulait donner à l'interviewer. Une fois mis en face d'une personne de notre entourage proche ou lointain, la personne interviewée pourrait avoir peur que certaines réponses paraissent inappropriées. Cette peur d'être jugée de manière implicite peut amener le répondant à apporter une réponse qu'il pense satisfaisante pour l'interviewer.

Ce manque de diversité dans notre panel d'entrepreneurs nous amène à une autre limite que nous avons pu constater. La méthode d'analyse que nous avons choisi d'utiliser ne nous permet pas d'arriver à une conclusion que l'on pourrait qualifié de représentative d'une certaine communauté. Ne serait-ce que pour la communauté rwandaise qui est majoritairement représentée dans notre analyse, nous ne pouvons prétendre cerner la complexité de la relation au pays d'origine et à l'identité d'une communauté. Le passé même de ce pays apporte à rapport à celui-ci qui se complexifie pour chacun de ses ressortissants

selon leur histoire propre. Cette histoire bien que personnelle est étroitement liée à celles des autres, quelle que soit la distance que les uns souhaitent prendre vis-à-vis les autres. Au commencement de notre analyse, nous avons considéré l'individu comme un élément autonome mais ce n'est qu'au cours de notre analyse que nous avons pu nous rendre compte de l'importance de la communauté dans l'identification de l'individu. Les analyses exposées sont donc à considérer avec précaution afin de ne pas généraliser les perceptions analysées.

Enfin, nous avons pu nous rendre compte au cours de notre analyse des différences culturelles considérables entre les différents pays d'une même région. Dans un même pays, la différence d'une région à une autre peut parfois être considérablement marquée. Ainsi, notre analyse de l'identification de ressortissants de différents pays peut manquer de précision. Toutefois, ce problème de précision réside uniquement dans la sélection du pays d'origine et non du pays d'investissement. Constatant la variété des pays dans lesquels une communauté peut vouloir investir augmenter au contraire la qualité de l'analyse en y ajoutant une variable de décision.

8. Recommandations

Suite à notre recul critique par rapport à notre analyse, nous avons pu développer des éléments qui pourraient être développés pour compléter cette étude.

Tout d'abord, une analyse quantitative pourrait compléter notre analyse concernant l'identification. En effet, cette analyse quantitative pourrait apporter plus de précisions quant à la place de l'individu dans la communauté, la façon dont il perçoit sa place et la façon dont une communauté minoritaire perçoit sa place dans un pays tel que la Belgique. Cette dimension de la communauté devrait être analysée selon le pays d'origine.

Ensuite, une analyse selon les différentes générations en matière d'identification pourrait révéler des éléments d'information supplémentaires. En effet, dans notre analyse nous avons pu constater qu'en ce qui concerne l'entrepreneuriat les différences entre générations sont minimales et se basent essentiellement sur l'expérience. En ce qui concerne l'identification, nous avons également pu constater une différence entre les plus jeunes et les autres. Les moins de 25 ans ayant vécu dans plusieurs pays depuis leur plus jeune âge ont une manière de s'identifier bien différente de la double culture qu'on a pu identifier chez les autres. Une

analyse des éléments définissant l'identification des moins de 25 ans pourrait donc être prise en considération dans une analyse future.

Enfin, une étude de terrain concernant l'entrepreneuriat en Afrique pourrait apporter un complément pratique à cette analyse. Tous les entrepreneurs que nous avons pu rencontrer ont souligné l'importance de se rendre sur le terrain pour se rendre compte de la réalité des choses. Une étude pourrait se rendre dans un pays déterminé pour se rendre compte de l'impact et de l'implication d'une communauté d'immigré dans ce pays. Certains entrepreneurs étant réinstallés dans le pays où se trouve leur commerce, l'analyse pourrait notamment porter sur les conséquences de la réinstallation en Afrique sur l'identification de l'entrepreneur et de son entourage. Une analyse complémentaire pourrait également porter sur l'accueil octroyé aux entrepreneurs étrangers dans un pays africain. Une comparaison pourrait ensuite être effectuée entre les pays.

9. Conclusion

Cette analyse avait pour objectif de tenter de cerner l'importance de l'identification des immigrés africains vivant en Belgique dans la décision d'entreprendre en Afrique subsaharienne. Nous avons rencontré des entrepreneurs originaires du Cameroun, du Congo et du Rwanda. Nous n'avons fait effectuer aucune restriction en ce qui concerne l'âge des personnes que nous souhaitions rencontrer afin de mettre en évidence les différences éventuelles entre les générations. L'analyse des interviews effectuées nous a permis de mettre en avant les compétences nécessaires à la réussite d'un entrepreneur, les motivations à la base de l'engagement dans l'entrepreneuriat en Afrique ainsi que la relation au pays d'origine.

Nous avons pu rencontrer des entrepreneurs qui ont investi dans des secteurs divers et variés. Les entrepreneurs qui ont fait face à des défis différents non seulement selon le secteur mais également selon le pays dans lequel ils ont choisi d'investir. En ce qui concerne les compétences requises pour réussir dans l'entrepreneuriat en Afrique, nous avons pu nous rendre compte que les compétences académiques et professionnelles développées en Belgique ne suffisent pas. Il faut également que l'entrepreneur développe des compétences telles que la capacité de négociation et la patience, qu'il ne peut développer que

par l'expérience. Les motivations nous avons pu déceler qu'elles étaient de trois dimensions : économiques, affectives et sociales.

Enfin, la relation au pays d'origine est assez complexe notamment selon le contexte de départ du pays d'origine. On constatera également une certaine disparité entre les différentes générations. En effet, les plus âgés acceptent et témoignent de leur double culture tandis que les moins de 25 ans, ont plus de mal à définir leur statut par rapport à leur pays d'origine. Nous constaterons également que le contexte des interviews aura sans nul doute influencé les réponses des personnes interrogées.

Nous pouvons ainsi répondre à nos sous-questions en affirmant que la double culture et le parcours biographique des immigrants ont un impact déterminant sur l'entrepreneuriat en Afrique. Cet impact se révèle notamment par leur apport de capital en Afrique. Tous ces entrepreneurs auraient pu choisir d'investir mais pour des raisons notamment sociales et affectives, ils ont choisi de retourner en Afrique. De plus le retour sous forme d'investissement, s'accompagne également d'un apport en matière de connaissance et d'une vision occidentale de la gestion. Le mot d'ordre est de combiner les avantages de la vision occidentale et les avantages de la vision africaine. Sans un parcours tel que le leur, l'expérience de ces entrepreneurs dans l'entrepreneuriat aurait sans nul doute été tout autre.

Cette étude nous aura permis d'apporter une nouvelle dimension concernant l'entrepreneuriat en Afrique. Nous avons pu observer le comportement entrepreneurial de cette communauté d'immigrés dans un contexte de retour ou de transit. Dans un tel contexte, nous avons pu apporter une dimension biographique dans la décision d'entreprendre.

Notre étude ne se base pas uniquement dans un axe de gestion mais empiète également dans ce que certains considèrent comme la sociologie. C'est en combinant ces deux aspects que nous aurons tenté fournir certaines réponses aux jeunes et moins jeunes issus de l'immigration africaine qui souhaiteraient se lancer dans l'entrepreneuriat en Afrique.

En premier lieu nous avons pu attester de la nécessité de l'auto-apprentissage dans le cas de l'entrepreneuriat. Les compétences académiques et professionnelles acquises en Belgique seront loin d'être suffisantes pour garantir le succès d'un projet aussi prometteur soit-il. Le futur entrepreneur doit constamment garder à l'esprit les différences culturelles entre l'Afrique et la Belgique et ne pas tenter de faire un copier-coller des connaissances accumulées en Belgique. Une sélection et une adaptabilité constante de ces acquis restent les

mots clés. C'est d'ailleurs dans ce contexte que nous avons établi l'importance pour la population immigrée d'embrasser sa double culture pour pouvoir en tirer le maximum.

Ensuite, nous avons mis en avant une réalité dont certains doutent encore : on ne naît pas entrepreneur, on le devient. Certes, certains grandissent avec des caractéristiques humaines, telles que la patience, que d'autres devront développer. Un niveau de développement personnel peut toutefois permettre de rattraper cet écart.

Une fois la décision d'entreprendre en Afrique prise, nous avons également relevé certains éléments de gestion et de management que l'entrepreneur devrait garder à l'esprit.

A la lumière de cet fait, notre conseil serait de garder les principes de gestion saine acquis pendant la formation et le parcours professionnel, comme l'ont dit une grande partie des entrepreneurs que nous avons pu rencontrer.

Loin de vouloir donner raison à certains clichés sur l'Afrique, faire face à la corruption et à la malhonnête est un défi de tous les jours dans le développement d'une activité commerciale, spécialement en Afrique. Or, même en côtoyant des personnes qui s'adonnent à de telles pratiques, l'important est de garder son intégrité. Il ne faut pas permettre à quiconque d'avoir quoi que ce soit à vous reprocher. C'est souvent cette même intégrité qui permet de se sortir d'éventuels soucis.

De plus, nous avons également pu souligner l'importance de prendre des précautions quant aux personnes avec qui l'entrepreneur s'associe. Bien que tous les entrepreneurs rencontrés soulignent l'importance de s'associer avec des personnes de confiance, aucun d'entre eux ne s'est associé avec des membres de la famille. Le problème réside notamment dans cette difficulté à montrer des signes d'autorité aux membres de la famille et la volonté d'éviter tout conflit. Les termes de la relation patron-employé ou associé-associé doivent être clairement définis afin d'éviter tout malentendu ou mauvais management.

Une première limite à notre analyse réside dans le manque de représentation féminine dans les entrepreneurs que nous avons rencontré. Ce manque de représentation des femmes dans notre étude est tout simplement dû au fait que nos recherches ne nous ont pas permis d'entrer en contact avec des femmes évoluant dans ce domaine. Nous n'avons pas pu témoigner d'une éventuelle différence de perception entre hommes et femmes. Ce manque de représentativité

des femmes témoignerait-il d'une réalité concernant les genres dans le monde de l'entrepreneuriat ? Cette question pourrait trouver réponse dans une étude complémentaire. De plus, la sélection des personnes que nous avons rencontrées dans l'entourage plus ou moins proche de l'interviewer a apporté une certaine subjectivité dans notre analyse. Les réponses recueillies ont pu être influencées par la perception que la personne interviewée voulait donner à l'interviewer. Nous avons également pu constater que la méthode d'analyse que nous avons choisi d'utiliser ne nous permet pas d'arriver à une conclusion que l'on pourrait qualifier de représentative d'une certaine communauté. Enfin, nous nous sommes rendu compte que notre analyse de l'identification de ressortissants de différents pays peut manquer de précision au regard des différences culturelles considérables.

Face à ce recul critique nous avons pu développer des éléments qui pourraient être développés pour compléter cette étude. Le premier élément de développement serait de développer une analyse quantitative concernant notre analyse. Ensuite, une analyse des différentes générations en matière d'identification pourrait apporter des compléments d'information. Enfin, une étude de terrain concernant apporterait sans doute venir confirmer plusieurs hypothèses avancées au cours de cette analyse.

Finalement, dans la perspective d'un questionnement personnel, cette étude aura offert certaines réponses aux jeunes générations d'immigrés. En prenant conscience que le questionnement concernant l'appartenance culturelle des jeunes générations d'immigrés n'est que très peu différent de celui de leur aînés, une nouvelle porte de dialogue a pu s'ouvrir entre eux. Cet échange ne pouvant qu'être bénéfique pour les deux parties. D'une part, les plus âgés pourront comprendre plus facilement certains comportements des jeunes. D'autre part, les plus jeunes pourront reconstruire ce lien parfois rompu avec la culture de leur pays d'origine. C'est d'ailleurs dans cette perspective que beaucoup de jeunes issus de l'immigration et ayant entre 20 ans et 35 ans considèrent de plus en plus des investissements en Afrique. Bien que nous n'ayons pas de données chiffrées pour attester de cet engouement, cette théorie repose sur plusieurs conversations informelles menées avec des personnes de cette tranche d'âge. Nous n'avons pas fini d'entendre parler de cette diaspora africaine.

Bibliographie

Amin, A. (2005). L'intégration des jeunes Français issus de l'immigration. *Connexions*, 83(1), 131-147.

Amin, A., Poussin, M., & Martinez, F. (2008). Le rôle du sentiment d'exclusion et des perceptions de la société dans le processus d'identification chez les jeunes français issus de l'immigration. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 80(4), 27-38.

Abdessadek, M. (2012). Identité et migration: le modèle des orientations identitaires. *L'Autre*, 13(3), 306-317.

Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual review of sociology*, 111-135.

Barou, J. (2012). Les immigrés d'Afrique subsaharienne en Europe: une nouvelle diaspora?. *Revue européenne des migrations internationales*, 28(1), 147-167.

Benarab, A. (2012). Migration: langue, identité et pouvoir. *Pensée plurielle*, 29(1), 143-148.

Bordes-Benayoun, C. (2012). La diaspora ou l'ethnique en mouvement. *Revue européenne des migrations internationales*, 28(1), 13-31.

Bruneau, M. (2007). Les territoires de l'identité et la mémoire collective en diaspora. *L'Espace géographique*, (4), 328-333.

Chigunta, F., Schnurr, J., James-Wilson, D., & Torres, V. (2005). Being "real" about youth entrepreneurship in eastern and southern Africa. *SEED WorkingPaper*, 72. 1-93

de Gaulejac, V. (2002). L'identité in Vocabulaire de la psychosociologie, références et positions, Paris, Érès. p174-180

de Gaulejac, V. (2001). Sociologues en quête d'identité, *Cahiers internationaux de sociologie*, 2 (111), 355-362. DOI : 10.3917/cis.111.0355

de Gaulejac, V. (2003). Malaise dans la transmission. *Empan*, 2 (50), 32-37. DOI : 10.3917/empa.050.0032. En ligne : <http://www.cairn.info/revue-empan-2003-2-page-32.htm>

DeJaeghere, J., & Baxter, A. (2014). Entrepreneurship education for youth in sub-Saharan Africa: A capabilities approach as an alternative framework to neoliberalism's individualizing risks. *Progress in Development Studies*, 14(1), 61-76.

Delaye, R., Duru, F., & Okamba, E. (2011). Diversité culturelle et employabilité: enquête sur les atouts de la culture d'origine dans le processus d'amélioration de l'employabilité des étudiants africains francophones, en sciences de gestion. *Management & Avenir*, 43(3), 180-202.

De Villanova, R. (2008). Espace de l'entre-deux ou comment la mobilité des immigrés recrée du territoire. *L'Homme et la société*, 165(3), 65-83.

De Winter, L. (2008). La recherche sur les identités ethno-territoriales en Belgique. *Revue internationale de politique comparée*, 14(4), 575-595.

Drori, I., Honig, B., & Wright, M. (2009). Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1001-1022.

Duchesne, S. (2010). *L'identité européenne, entre science politique et science fiction*. 30(1). L'Harmattan.p7-16

Dumont, J. C. (2007). Migrations et transferts de fonds. Impact sur les pays d'origine. Commentaires. *Revue d'économie du développement*, 21(2), 189-195.

Elkan, W. (1988). Entrepreneurs and entrepreneurship in Africa. *The World Bank Research Observer*, 3(2), 171-188.

Eyene, C. (2008). De la nécessaire ouverture du champ identitaire. *Africultures*, 72(1), 8-13.

Fauré, Y. A. (1994). *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire: des professionnels en mal de développement*. KARTHALA Editions.

Fibbi, R., & D'amato, G. (2008). Transnationalisme des migrants en Europe: une preuve par les faits. *Revue européenne des migrations internationales*, 24(2), 7-22.

Gad, M. (2012). A better future for Africa. *OECD Observer*, (288), 70-71

Gartner, W. B. (1988). 'Who is an entrepreneur?' is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11- 32.

George, G., & Zahra, S. A. (2002). Culture and its consequences for entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 26(4), 5-8.

Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52.

Kiyindou, A., & Miéré Pélage, T. (2013). Réseaux virtuels, reconstruction du lien social et de l'identité dans la diaspora noire. *Études de communication*, 38(1), 189-201.

Kshetri, N. (2011). Institutional and economic foundations of entrepreneurship in Africa: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16(01), 9-35.

Kshetri, N. (2007). Institutional changes affecting entrepreneurship in China. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(04), 415-432.

Loch, D., & Barou, J. (2012). Éditorial: Les migrants dans l'espace transnational: permanence et changement. *Revue européenne des migrations internationales*, 28(1), 7-12.

Molina Luque, F. (2002). Entre l'identité et l'identification: un problème complexe de la recherche sociologique dans le domaine de l'interculturalité. *Sociétés*, 76(2), 59-70.

Munemo, J. (2012). Entrepreneurship In Developing Countries: Is Africa Different?. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(01).1-12

Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small business economics*, 34(1), 1-12.

Pécoud, A. (2005). Les enjeux de l'entreprenariat immigré. *Journal of International Migration and Integration/Revue de l'intégration et de la migration internationale*, 6(3-4), 377-403.

Pierre, P. (2002). *Mobilité internationale et construction des identités. Cadres cosmopolites à la frontière de leurs cultures* (Vol. 3, No. 3, pp. 491-511). La pensée sauvage.

Portes, A. (1999). La mondialisation par le bas [L'émergence des communautés transnationales]. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 129(1), 15-25.

Reynolds, P. D. (1991). Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 47-70.

Rosenfeld, M. (2013). Entrepreneurs transnationaux et commerce d'exportation de véhicules d'occasion: la filière Bruxelles-Cotonou. *Revue européenne des migrations internationales*, 29(2), 57-76.

Santelli, E. (2010). Entre ici et là-bas: les parcours d'entrepreneurs transnationaux. Investissement économique en Algérie des descendants de l'immigration algérienne de France. *Sociologie*, 1(3), 393-411.

Schnapper, D., Costa-Lascoux, J., & Hily, M. A. (2001). De l'État-nation au monde transnational. Du sens et de l'utilité du concept de diaspora. *Revue européenne de migrations internationales*, 17(2), 9-36.

Takyi-Asiedu, S. (1993). Some socio-cultural factors retarding entrepreneurial activity in sub-Saharan Africa. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 91-98.

Temple, C., & Denoux, P. (2008). Construction d'un outil d'identification des stratégies identitaires en psychologie interculturelle. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, (3), 47-56.

Traore, B. (1990). La dimension culturelle de l'acte d'entreprendre en Afrique. *L'entrepreneuriat en Afrique: culture, financement et développement*. Paris, John LibbeyEurotext, 7-14.

Tshikuku, K. (2001). Culture, entrepreneurship and development in Africa. In *International conference on the cultural approach to development in Africa*.

Tung, R. L. (1993). Managing cross-national and intra-national diversity. *Human Resource Management*, 32(4), 461-477.

Verstraete, T. (1999). *Entrepreneuriat: connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. Editions L'Harmattan. 207pp

Verstraete, T. (2000). *Histoire d'entreprendre-Les réalités de l'entrepreneuriat*, Editions Management et Société. 297pp

Waldinger, R. (2006). «Transnationalisme» des immigrants et présence du passé. *Revue européenne des migrations internationales*, 22(2), 23-41.

Zalio P.-P. (2004), « L'Entreprise, l'entrepreneur et les sociologues », *Entreprises et histoire*, vol. 1, no 35, p. 16-30.