

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION

Spécialité : Management

Diaspora et Entrepreneuriat:

*Analyse de l'implication de la diaspora algérienne dans la
création d'entreprises en Algérie*

Elaborée par :

HADDAD Adila

Membres du jury :

Président : **Mr. BENNOUR Abdelhafid**, Professeur à l'ESC-Koléa.

Encadreur : **Mr. BELAIDI Abdelaziz**, MCA à l'ESC-Koléa.

Examineurs : **Mr. MARHOUN Malek**, MCA à l'ESC-Koléa.

Mme. LASSOUED Radhia, MCA à l'université d'Alger 3.

Mr. SALAOUATCHI Hichem Sofiane, Professeur à l'EHEC-Koléa.

Mr. HIMRANE Mohamed, MCA à l'université de Jijel.

Année universitaire : 2018/2019

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION

Spécialité : Management

Diaspora et Entrepreneuriat:

*Analyse de l'implication de la diaspora algérienne dans la
création d'entreprises en Algérie*

Elaborée par :

HADDAD Adila

Membres du jury :

Président : **Mr. BENNOUR Abdelhafid**, Professeur à l'ESC-Koléa.

Encadreur : **Mr. BELAIDI Abdelaziz**, MCA à l'ESC-Koléa.

Examineurs : **Mr. MARHOUN Malek**, MCA à l'ESC-Koléa.

Mme. LASSOUED Radhia, MCA à l'université d'Alger 3.

Mr. SALAOUATCHI Hichem Sofiane, Professeur à l'EHEC-Koléa.

Mr. HIMRANE Mohamed, MCA à l'université de Jijel.

Année universitaire : 2018/2019

REMERCIEMENTS

Au Nom de Dieu, clément et miséricordieux, que les meilleures salutations soient sur les prophètes et messagers divins.

*Je commence la rédaction de ma thèse en remerciant **Dieu** le tout puissant de m'avoir donné la force et la connaissance pour accomplir ce travail.*

*Je souhaite manifester ma reconnaissance particulière à Mr **BELAIDI**, mon directeur de thèse, qui a développé en moi une capacité de recherche et d'adaptation. Je tiens à le remercier, d'une part, pour son aide précieuse et ses conseils judicieux. D'autre part, pour son suivi constant et son intérêt démontré tout au long de mon travail.*

Mes remerciements vont à tous les honorables membres du jury qui ont accepté avec une très grande amabilité la discussion et l'évaluation de mon travail.

*Mes sincères remerciements s'adressent également à tous les professeurs et à l'administration de l'ESC en particulier **Mohamed** et **Nouzha** du département Post graduation.*

Enfin, Que tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à l'élaboration de cette thèse, trouvent ici l'expression de ma gratitude.

Je dédie cette Thèse ... ✍

A Mes Très Chers Parents,

*En vous, je vois la maman parfaite et le père dévoué à sa famille,
toujours prêts à se sacrifier pour le bonheur de vos enfants.
Votre présence en toute circonstance m'a maintes fois rappelé le
sens de la responsabilité.*

A Ma Sœur et Mon Frère.

*Les mots ne suffisent guère pour exprimer l'attachement,
l'amour et l'affection que je porte pour vous.*

A Mon Cher Mari.

*Ton soutien moral, ta gentillesse, ton profond attachement, tes conseils
et tes encouragements m'ont permis de réussir mon travail.*

A Toute ma famille.

A tous mes amis et d'ailleurs...

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	I
LISTE DES TABLEAUX.....	IV
LISTE DES FIGURES.....	IV
LISTE DES GRAPHIQUES.....	V
INTRODUCTION GENERALE.....	1
<u>PREMIERE PARTIE: CADRE THEORIQUE DE LA RECHERCHE</u>	
<u>Chapitre 01: Le cadre théorique des migrations contemporaines.....</u>	12
Section 01 : Origines et causes de la migration.....	13
Section 02 : Les effets de la migration.....	29
Section 03 : La Migration de retour : approche théorique.....	43
<u>Chapitre 02: Diaspora et développement du pays d'origine.....</u>	56
Section 01 : La Diaspora : l'odyssée d'un concept.....	56
Section 02 : Diaspora et Entrepreneuriat : Croissance Economique et Progrès Social	72
<u>Chapitre 03 : Investissement, Emigration et Entrepreneuriat en Algérie.....</u>	104
Section 01 : Evolution de la politique de l'investissement et activité entrepreneuriale en Algérie.....	105
Section 02 : Analyse de l'émigration algérienne	129
Section 03 : Modélisation du phénomène de l'entrepreneuriat lié à la diaspora	148
<u>DEUXIEME PARTIE: APPROCHE ENTREPRENEURIALE DE LA DIASPORA ALGERIENNE EN ALGERIE : ANALYSE EMPIRIQUE</u>	
<u>Chapitre 04: Positionnement et Méthodologie de la recherche.....</u>	166
Section 01 : méthodes de recherche : positionnement épistémologique.....	166
Section 02 : Le choix de la Méthodologie de recherche.....	174
<u>Chapitre 05: Analyse et Discussion des résultats empiriques.....</u>	187
Section 01 : Analyse descriptive « Uni-variée ».....	187
Section 02 : Analyse croisée « Bi-variée »	221
Section 03 : Analyse Approfondie.....	231
CONCLUSION GENERALE.....	251
BIBLIOGRAPHIE.....	260
TABLE DES MATIERES.....	286
ANNEXES	
RESUME	

LISTE DES TABLEAUX

Numéro	Titre	Page
01	Comparaison schématique des théories sur les migrations internationales	28
02	Les principales phases d'évolution des théories des effets de la migration	29
03	les 30 pays les plus atteints par la migration des qualifiés.	37
04	Positionnement de l'Algérie selon Doing business 2013-2018	127
05	Répartition des Algériens résidant à l'étranger (2010-2014).	132
06	Positions épistémologiques des paradigmes : positiviste, interprétativiste et constructiviste	167
07	Caractéristiques sociodémographiques des enquêtés	187
08	Raisons incitant à quitter l'Algérie	190
09	Fréquences et Usage des Transferts	196
10	Usage des Transferts par leur montant	197
11	Forme Commerciale des entreprises	208
12	Résultat du test Khi-deux	227
13	Régression logistique. Variable dépendante : « réalisation d'un projet de création d'entreprise en Algérie »	228
14	Opinion des enquêtés sur l'influence de leur niveau d'instruction	234
15	Influence des acquis professionnels sur l'acte d'entreprendre	235
16	Situations ressenties par l'enquêté déclenchant l'acte d'entreprendre	235
17	Apport des réseaux dans la concrétisation du projet	236
18	Importance des Finances personnelles/Aide de l'état au démarrage de l'entreprise	237
19	mode de calcul des variables du modèle	238
20	Variables de l'équation du modèle	240

LISTE DES FIGURES

Numéro	Titre	Page
01	Structure de la thèse	10
02	Les migrations de retour et l'option diaspora	52
03	Les étapes de mobilisation de la diaspora	89
04	Algérie : influx d'envois de fonds selon la banque d'Algérie et la poste algérienne, en millions USD, 2005-2010	140
05	Le modèle de la formation d'organisation	153
06	Le modèle de la formation de l'évènement entrepreneurial	162
07	modèle opérationnel du phénomène de l'entrepreneuriat diasporique	171
08	Raisonnement inductif/raisonnement déductif	174
09	Relation entre la théorie et les observations empiriques	189
10	Diplôme des enquêtés obtenu en Algérie	191
11	Principaux pays d'accueil	192
12	Durée migratoire	193
13	Le dernier diplôme obtenu au pays d'accueil	193
14	Le dernier diplôme obtenu au pays d'accueil selon le sexe des enquêtés	194
15	Filières d'études poursuivies par nos enquêtés	195
16	Le statut professionnel au pays d'accueil	198
17	Raisons incitant au retour en Algérie	199
18	Raisons incitant à ne pas rentrer en Algérie	200
19	Intention ou création de projets en Algérie	202
20	Motivations à investir en Algérie	203
21	Les principaux freins à la création d'entreprises en Algérie	204
22	L'envie de renoncer au projet face aux difficultés	205
23	Les compétences préalables	206
24	Sources d'informations sur le climat des affaires en Algérie	207
25	Région d'implantation des projets	208
26	Statut juridique des entreprises créées	209
27	Les Secteurs d'Activité	210
28	Secteurs d'activité dont relève l'aspect novateur des projets	211
29	Montant du Capital Social	212
30	Sources de financement	213
31	Nombre de personnes employées	214
32	Usage des bénéficiaires	214
33	Influence des associations diasporiques sur la décision d'investir	215
34	Connaissance des organismes publics	216
35	Les organismes publics ayant procuré de l'aide	216
36	Principaux avantages apportés par les organismes publics	217
37	Principaux besoins exprimés par la diaspora	218

38	Opinion des enquêtés sur les mesures engagées en faveur de la diaspora	220
39	Rôle de la diaspora algérienne	223
40	Intention ou Création du projet selon le genre	224
41	Intention ou Création d'un projet selon le pays de résidence actuel	225

LISTE DES GRAPHIQUES

Numéro	Titre	Page
01	Envois de fonds et apports de capitaux dans les pays en développement	41
02	Transferts de fonds des émigrés algériens (1970-2012)	139
03	Evolution des transferts, des IDE et de l'aide publique au développement de 2002 à 2007	141
04	Transferts des migrants maghrébins de 1990-2005	142
05	Année de création des entreprises enquêtée	206

LISTE DES ABREVIATIONS

ACIM : Agence pour la coopération internationale et le développement local en Méditerranée
AIDA : Association Internationale de la Diaspora Algérienne
AFD : Agence française de développement
ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
APD : Aide Publique au Développement
APSI : Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements
BAD : Banque Africaine de Développement
BBD : Beneficial Brain Drain
BEI : Banque Européenne d'Investissement
BRI : Banque des règlements internationaux
CNE : Communauté Nationale Etablie à l'Etranger
CNI : Conseil National de l'Investissement
CREAD : Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement
DD : Droits de Douane
DEA : Diplôme d'Etudes Approfondies
DESS : Diplôme d'Études Supérieures Spécialisées
GCIM : Global Commission on International Migration
GIZ : Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IBS : Impôt sur le Bénéfice des Sociétés
IDD : Investissement Direct de la Diaspora
IDE : Investissements Directs Etrangers
IEI : Innovation Efficiency Index
IPC : Indice de Perceptions de la Corruption
IRD : l'Institut français de Recherche pour le Développement
ITU : International Telecommunication Union
MPI : Migration Policy Institute
MENA : Middle East and North Africa
MRE : Marocains Résidents à l'Etranger
NELM : The New Economics of Labor Migration
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques
ONG : Organisation Non Gouvernementale
OIM : Organisation Internationale pour les Migrations
OTE : Office des Tunisiens à l'étranger
PME : Petite et Moyenne Entreprise
PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
PO : Pays d'Origine
PI/PA : Pays d'Immigration / Pays d'Accueil
TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle
TF : Taxe Foncière
TIC : Technologies de l'Information et de la Communication
UNCTAD : United Nations Conference on Trade and Development

INTRODUCTION GENERALE

En 2005, la Commission mondiale sur les migrations internationales affirme dans son rapport que « *le rôle que jouent les migrants dans la promotion du développement et la lutte contre la pauvreté dans leur pays d'origine, ainsi que la contribution qu'ils apportent à la prospérité du pays de destination, doivent être reconnus et soutenus. Les migrations internationales doivent devenir partie intégrante des stratégies de croissance économiques nationales, régionales et mondiales, tant dans le monde développé que dans le monde en développement* » (GCIM, 2005, p. 4).

Le contexte de la recherche

À l'heure de la mondialisation, les diasporas sont aujourd'hui considérées comme des agents du développement économique dans leurs pays d'origine et de changements positifs induits au sein de leurs sociétés d'accueil. Par conséquent, elles jouent un rôle prépondérant dans le renforcement de la coopération entre les deux sociétés d'origine et d'accueil.

Plusieurs publications et études de cas se sont intéressés au rôle de la diaspora dans différents pays (OCDE 2012, GEM 2013, OIM 2013, Saxenian 2006, Meyer 2008, ...) et ont démontré que ces derniers ont vu se développer certains secteurs d'activité grâce au retour de leur diaspora dans leurs pays d'origine comme (l'Inde, la Chine, le Taiwan, la Corée du Sud).

Avec ses 98% d'exportations en hydrocarbures, l'Algérie est un pays rentier par excellence. Les études les plus optimistes prévoient l'épuisement de ses réserves en pétrole d'ici 2030. Le pays devra alors se tourner vers sa richesse inépuisable, en l'occurrence la compétence des hommes et des femmes ; et sur ce point la diaspora algérienne pourra apporter énormément à l'économie du pays. Cette thématique occupe en ce moment une place importante dans le débat politique et social depuis 2014.

Selon le recensement de 2013, la Banque Mondiale compterait 7 millions d'Algériens à l'étranger. Beaucoup d'entre eux sont jeunes et diplômés des universités les plus renommées au monde. Ils sont ingénieurs, entrepreneurs, scientifiques, intellectuels et ils font les beaux jours de leur pays d'accueil.

A titre d'exemple, 80% de la diaspora algérienne installée en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) est composée de hauts diplômés, selon le sociologue Hocine Khalfaoui (2006). Le réseau REAGE (Réseau des Algériens diplômés des grandes écoles et universités

françaises) et l'association AIDA (association internationale de la diaspora algérienne), ont recensé en 2012, en Europe et particulièrement en France où la communauté algérienne est beaucoup plus imposante, entre 300 000 et 400 000 cadres et entrepreneurs algériens ou d'origine algérienne qui génèrent chaque année des dizaines de milliards d'euros de rentrée fiscale. A priori, si cette diaspora est bien encouragée et acceptée dans leur pays d'accueil, elle devrait être un atout pour l'économie nationale.

La fuite des cerveaux, on en parle depuis des années, mais quid du phénomène inverse ? Le retour vers le pays d'origine, même s'il est limité, est aujourd'hui une réalité. Le phénomène a évolué. Cela pour dire que parallèlement aux départs importants de l'élite nationale, il y a ceux qui ont eu le courage d'effectuer un retour afin de créer leurs propres affaires, avec des idées novatrices et des projets porteurs pour l'économie nationale. Certains n'osent pas encore le faire, par contre, d'autres ont franchi le pas et sont déjà sur place.

L'intérêt de la recherche

La nouveauté du thème, sa complexité et surtout le nombre nécessairement élevé d'acteurs mobilisés dans ce domaine, nous ont conduits à s'intéresser à l'investissement de la diaspora algérienne dans son pays d'origine. Ainsi, l'expérience des pays comme la Chine ou l'Inde renforce notre motivation de mettre en évidence les effets bénéfiques générés par la diaspora algérienne à travers l'entrepreneuriat et de repérer les conditions permissives qui favorisent cet impact positif.

Ainsi, le choix de ce thème a été motivé par plusieurs raisons. Avant tout, parce que la diaspora représente un *potentiel relativement inexploité* d'entrepreneurs et de talents qui sont disposés à participer au développement de leur pays par des projets d'investissement, du conseil ou de l'accompagnement. Aussi, les synergies sont nombreuses entre les deux rives de la méditerranée qui se manifestent par le renforcement de la coopération économique et technologique dans le cadre de plusieurs dispositifs accompagnant la diaspora du Maghreb à la création d'entreprises dans leur pays d'origine, ceci influence d'avantage le retour de la diaspora d'affaire. Enfin, parce que les diasporas peuvent faire passer dans leur pays d'origine un *message original*, qui tient à leur connaissance des meilleures pratiques à l'étranger; ceci, tout en respectant la fibre nationale, ce qui n'est pas forcément le cas des IDE portés par les firmes étrangères.

Objectif de la recherche

De par sa construction, cette thèse vise à souligner outre l'importance de cette diaspora pour le pays d'origine, le fait que ces migrants doivent être encouragés et appelés concrètement par leur pays à être des vecteurs de développement surtout dans les périodes où le pays passe par des conjonctures économiques difficiles.

Ainsi, cette recherche vise à contribuer à une meilleure compréhension des raisons et des façons de faire des entrepreneurs algériens diasporiques, qui ont le projet d'investir ou ont déjà réalisé une entreprise en Algérie. Il sera important de comprendre, de décrire, d'étudier et d'analyser mais aussi d'essayer de prédire les possibles apports de cette population cible en matière de création d'entreprise, qui peut d'ailleurs contribuer à la pérennisation tant des transferts financiers que des connaissances. Les résultats affirmés pourront donc être d'un appui à la détermination des facteurs influant positivement ou négativement cette voie entrepreneuriale de la diaspora.

A travers une enquête orientée prospection, nous essayerons de combler le manque informationnel existant sur le profil et les projets des entrepreneurs de la diaspora et de faire ressortir les motivations du départ et du retour, le profil sociodémographique et économique, le choix de la voie entrepreneuriale en Algérie. Nous allons tenter d'apporter quelques éléments de réponse avec différents niveaux d'analyse : répartition sectorielle et géographique, la nature et la forme des entreprises créées, modalités de financement, nombre d'emplois créés, le caractère innovant, les différentes contraintes rencontrées, ...etc.

Problématique de recherche

Pour mieux analyser le sujet en question, nous menons cette étude dans le souhait d'apporter une réponse à la problématique suivante :

« Quelle est l'implication de la diaspora algérienne dans la création d'entreprises en Algérie ? »

Il existe véritablement un vide informationnel sur la question de l'implication de la diaspora algérienne dans la création d'entreprises que nous essayons de combler par cette étude en examinant de plus près les réflexions suivantes :

- *Les entrepreneurs issus de la diaspora algérienne ont-ils le profil requis pour réussir en entrepreneuriat ?*
- *Existe-il des opportunités d'investissement en Algérie pour la diaspora algérienne ?*
- *L'environnement des affaires en Algérie encourage-t-il la diaspora algérienne à y investir?*
- *Quels sont les facteurs déterminants de l'entrepreneuriat de la diaspora algérienne dans son pays d'origine ?*

Les Hypothèses de recherche

Ces hypothèses seront par la suite confirmées ou infirmées en confrontant les théories auxquelles elles s'appuient avec les observations de terrain.

Hypothèse 1 : Les entrepreneurs de la diaspora créent des entreprises dans leur pays d'origine parce qu'ils ont un certain nombre de caractéristiques individuelles reconnues aux entrepreneurs à succès : *formation élevée ; expérience professionnelle, moyens financiers suffisants et réseaux communautaires.*

Hypothèse 2: il existe deux grands facteurs qui traduisent les motivations des entrepreneurs de la diaspora: motivations « *d'opportunités* » repérées dans l'environnement du pays d'origine et motivations de « *nécessité* » pour faire face aux situations de vulnérabilité sociale rencontrées au pays d'accueil.

Hypothèse 3: *La lourdeur bureaucratique, la corruption et le dysfonctionnement du système financier algérien* démotivent la diaspora algérienne à entreprendre dans son pays d'origine.

Hypothèse 4 : Les déterminants de l'acte entrepreneurial suivants : *le facteur psychologique (P), le contexte (C), le capital social (S) et le facteur économique (E) prédisent significativement la décision de création d'entreprise chez la diaspora algérienne (Y).*

Etudes antérieures

Dans la littérature, les effets produits par les diasporas sur leurs pays d'origine sont peu développés, étant limités souvent à l'analyse des transferts financiers qui ont été longtemps considérées comme la seule contribution apportée par les groupes diasporiques au développement des pays de départ. Ce n'est que récemment que les études traitant la question de l'entrepreneuriat diasporique au pays d'origine ont commencé à reconnaître l'existence.

Les travaux peu nombreux sur ce sujet sont souvent des études de cas. Par contre, La littérature entrepreneuriale est relativement riche en études sur l'entrepreneuriat immigré ou ethnique au pays d'accueil. Ozden et Schiff (2006) soulignent que si plusieurs analyses ont été réalisées sur l'impact des migrations sur les pays d'accueil, et notamment sur l'entrepreneuriat et le marché de l'emploi non qualifié, alors la relation entre la migration et le développement a été négligée.

Un certain nombre d'études empiriques analysant l'impact de la migration de retour sur les processus de développement des pays d'origine ont abouti à un consensus presque virtuel sur la relation positive qui existe entre migration de retour et entrepreneuriat des migrants. L'étude de Cassarino (2000) sur le comportement des migrants de retour tunisiens dans le monde des affaires et la pertinence de la théorie du capital social, montre que les activités entrepreneuriales en **Tunisie** se sont révélées être soutenues par des réseaux sociaux transnationaux et des partenariats avec des contacts professionnels dans les pays d'immigration : en France, en Afrique et en Italie. McCormick et Wahba (2004) montrent que les mécanismes de la migration de retour en **Égypte** favorisent les investissements dans des petites entreprises, la plus grande partie de ces investissements est destinée aux zones urbaines.

La thèse de Benaissa (2012) porte sur la migration de retour de la diaspora marocaine de France et la création de projets novateurs au **Maroc**. L'enquête a été réalisée auprès de 200 migrants de retour dont 43 créateurs d'entreprises. L'étude propose dans un premier temps un modèle expliquant la probabilité qu'un migrant marocain qualifié de France ait une intention entrepreneuriale à son retour au Maroc, puis dans un second temps un autre modèle expliquant sa concrétisation par la réalisation d'un projet de création d'entreprise éventuellement innovante. Les variables explicatives pouvant affecter cette décision sont liés à : la situation au pays d'origine (au Maroc), l'expérience au pays d'accueil (en France), possibilité d'un retour au Maroc et l'intention entrepreneuriale puis sa réalisation à travers la concrétisation d'un projet de création d'entreprise éventuellement innovant au pays.

Un certain nombre d'auteurs (Sentelli, 1999 et 2010; Madoui, 2010) s'intéressent à **l'immigration maghrébine** et montrent que **les migrants algériens** utilisent les économies réalisées à l'étranger pour financer des micro-entreprises. Ils réinvestissent aussi cet argent dans la construction de maisons, villas, achat de terrains, ouverture de petits commerces ou

pour aider les membres de leur famille à créer de petites entreprises qui offrent aux jeunes de la région, souvent sans emploi et sans qualification, des opportunités de travail.

L'enquête MIREM (2007), visant trois pays du Maghreb dont l'**Algérie**, présente le profil socio-économique des (travailleurs/ouvriers) migrants algériens de retour au pays, mais elle s'est moins consacrée à l'entrepreneuriat diasporique au pays d'origine. Selon cette enquête, la décision de création d'entreprises par les migrants de retour maghrébins est influencée par plusieurs variables explicatives notamment l'impact de l'expérience migratoire (la durée, la formation professionnelle, l'investissement à l'étranger), l'environnement et le contexte du pays d'origine.

Les travaux réalisés en **Algérie**, traitant la question de la migration et développement du pays d'origine sont peu nombreux et limités souvent à l'analyse des transferts de fonds et à la fuite des cerveaux. De plus leurs informations sont fondées sur les données de l'enquête MIREM. Nous avons trouvé deux études accomplies par les chercheurs Djelti (2015) et Benhaddad et Hammouda (2015). Ainsi, très peu d'études ont été réalisées sur les autres conséquences du processus d'émigration, précisément le volet de la création d'entreprises par la diaspora algérienne dans son pays d'origine. Les données empiriques et les statistiques disponibles sont quasiment absentes à l'exception de l'étude effectuée par le chercheur Nafa (2016).

Ce dernier a étudié l'apport de la diaspora algérienne à l'investissement en Algérie. L'enquête par questionnaire a été menée auprès de 138 entrepreneurs (actifs, intention, en cessation) et a aboutit au constat que la diaspora dispose de moyens financiers, de la compétence technique, sont entrepreneurs ou à la tête de grandes entreprises ou de multinationales dans le pays d'accueil et ils opèrent dans des secteurs technologiques élevés. En effet, ses résultats affichent un intérêt grandissant de la diaspora pour le marché du pays d'origine, en l'occurrence, l'Algérie ou plus de 68 % ont créé leur entreprise avec des fonds propres (contribution aux transferts de fonds vers l'Algérie) dans des secteurs d'activité à forte valeur ajoutée, notamment dans les nouvelles technologies et dans l'ingénierie (contribution au transfert de la connaissance). Plus de 40% des entreprises exportent leurs produits et services, ce qui contribue à la diversification des exportations algériennes, constituant ainsi, une rentrée de devises pour le pays. 80% génèrent un chiffre d'affaires en nette évolution, ce qui justifie que 68 % ont des projets d'extension, de partenariat en national et international.

Méthodologie de recherche

Notre démarche de recherche est basée sur des fondements tant théoriques qu'empiriques afin de faire ressortir les principaux éléments qui déterminent le parcours des migrants qui choisissent de s'engager pour le développement de l'entrepreneuriat de leur pays d'origine. En effet, cette démarche s'appuie sur la littérature spécialisée que sur les données que nous avons recueillies auprès d'un échantillon de la population ciblée, donnant lieu ensuite à une modélisation économétrique aux fins prédictives par des simulations et la construction d'enseignements sous forme de propositions visant à attirer les entrepreneurs de la diaspora.

Pour répondre à notre problématique, nous avons utilisé la rationalité du **paradigme positiviste** pour répondre au « quoi ? », c'est-à-dire qu'est-ce que la diaspora ?, quel est son profil ?, quelles sont ses motivations et attentes ?, et au « comment ? », c.-à-d. comment la diaspora algérienne contribue au développement de l'entrepreneuriat de son pays d'origine ? De plus, nous avons utilisé les techniques de recueil d'informations quantitatives (le questionnaire) qui sont souvent associées avec le paradigme épistémologique positiviste.

Cette étude privilégie une approche mixte : **qualitative et quantitative**, dont l'intérêt réside dans le fait que nous pourrions identifier les facteurs qui exercent une *influence sur la probabilité* de création d'une entreprise par la diaspora algérienne dans son pays d'origine. Une démarche de **quantification** visant un triple objectif : fournir quelques indications chiffrées sur les entrepreneurs de la diaspora; constituer le point de départ d'analyses plus approfondies de type qualitatif sur le vécu des migrants et leurs compétences et analyser l'influence des déterminants de l'acte entrepreneurial de la diaspora sur la décision d'entreprendre en Algérie. Une approche **qualitative** ayant comme finalité : analyser et répertorier les dimensions comme les incitateurs majeurs pour le départ et le retour, les freins et motivations majeurs à l'entrepreneuriat, ...etc.

Un travail de terrain (enquête, données, entretiens) va être réalisé auprès des entrepreneurs et porteurs de projets membres de la diaspora algérienne en diversifiant au maximum les réseaux d'accès à ces enquêtés (relations interpersonnelles, associations, réseaux professionnels), afin de faire apparaître les différentes variables constituant notre modèle économétrique qui tient comme référence le modèle de l'événement entrepreneurial

d'Albert Shapero (1975, Shapero et Sokol 1982) enrichi par les apports des sociologues M. Madoui (2010) et E. Santelli (1999, 2001, 2010).

Plan de la recherche

Pour mener à bien notre recherche, nous allons structurer notre travail en deux parties contenant cinq chapitres.

Comme la création d'entreprises par la diaspora est la conséquence du processus d'émigration, il nous paraît nécessaire d'analyser dans le premier chapitre de la thèse les théories des migrations internationales qui expliquent la genèse des flux migratoires et leurs conséquences sur le pays de départ ainsi que les courants théoriques traitant la problématique du retour de la diaspora, qui considèrent ce phénomène comme source de divergence économique ou comme moyen de convergence économique entre pays.

Le deuxième chapitre de cette partie examine l'origine du concept diaspora et son évolution à travers le temps, et s'intéresse également au rôle important des membres de la diaspora, très souvent synonymes d'investisseurs ou d'entrepreneurs dans leur pays et contribuent aux transferts de fonds mais aussi de connaissances nécessaires au capital humain du pays d'origine pour l'accompagnement de ses stratégies de développement. Ce chapitre fait le tour d'horizon des expériences internationales les plus marquantes de pays devenus des références en matière de gestion et mobilisation de leur diaspora pour le développement scientifique et économique local.

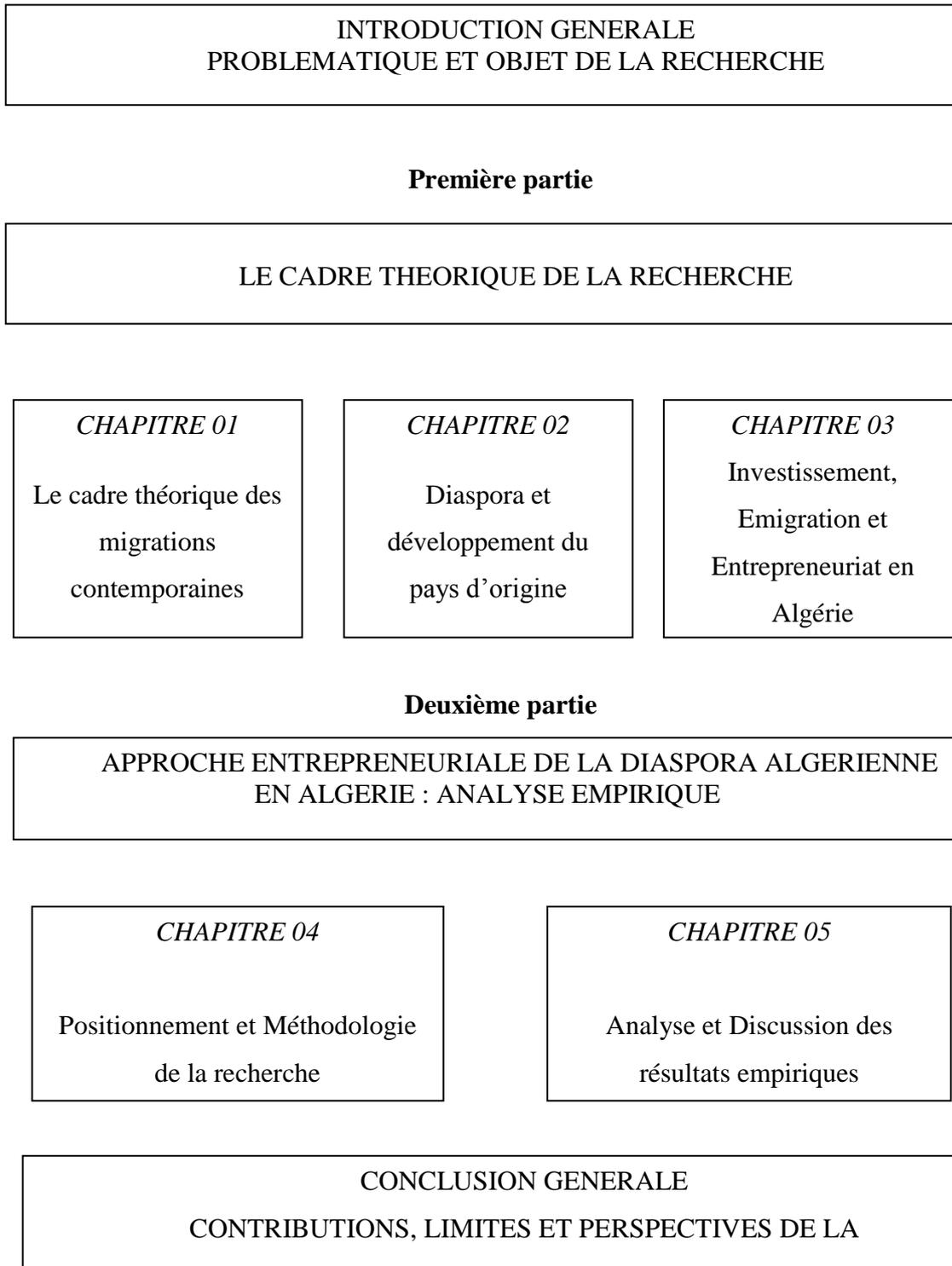
Le troisième chapitre examine la politique de l'investissement et de l'émigration en Algérie. Cet examen permettra d'analyser en premier lieu l'évolution actuelle du cadre juridique et institutionnel de l'investissement en Algérie ainsi que le climat des affaires. L'enjeu consiste à identifier les facteurs freinant l'activité entrepreneuriale et à suggérer par la suite quelques propositions afin de libérer le potentiel des entrepreneurs et d'en favoriser le développement. Nous présenterons ensuite, les enjeux autour de l'émigration algérienne et le profil du migrant algérien de retour, au travers de quelques études existantes. Le dernier point de ce chapitre présente une modélisation du phénomène à l'aide d'un cadre théorique qui décrit les dimensions des principales variables explicatives de la forte propension entrepreneuriale des migrants dans leur pays d'origine. Ce cadre résulte de *la combinaison du modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero* (Shapero 1975 ; Shapero et Sokol, 1982) avec les apports de la sociologie (Santelli, 1999, 2001, 2010 ; Madoui, 2010).

La deuxième partie de la thèse offre une lecture pratique (empirique) de la problématique de l'implication de la diaspora algérienne dans le développement de l'entrepreneuriat de son pays d'origine, à travers les résultats d'une enquête originale menée auprès des membres entrepreneurs et porteurs de projets de la diaspora algérienne établis dans plusieurs pays du monde. L'enjeu consiste à comprendre les comportements développés par les entrepreneurs émigrés pour maintenir et développer leurs affaires dans le contexte algérien et les facteurs de succès et de risque liés à l'entrepreneuriat diasporique. *L'originalité* de cette enquête est de tenter de palier à la quasi-inexistence d'études sur l'entrepreneuriat de la diaspora algérienne dans son pays d'origine.

Pour terminer, une conclusion générale met l'accent non seulement sur les contributions et les limites de la recherche, mais aussi sur les pistes de recherches futures. Le but étant de contribuer à l'amélioration des connaissances théoriques et pratiques et à la formulation de propositions en vue de mobiliser la diaspora algérienne à investir en Algérie.

La figure suivante représente la structure générale de notre recherche :

Figure n°1 : structure de la thèse



Première Partie
Cadre Théorique de la Recherche

Chapitre I : Le cadre théorique des migrations contemporaines.

Introduction chapitre 01

Avant d'entamer notre analyse sur le rôle joué par la diaspora dans le développement économique du pays d'origine en particulier la création d'entreprises, nous avons jugé opportun de réaliser une synthèse des théories qui expliquent les causes et les conséquences du phénomène migratoire. Ces approches théoriques nous permettront de mieux comprendre les facteurs qui poussent les personnes à se déplacer ainsi que les effets de cette mobilité sur le développement des pays d'origine. Notre but n'est pas d'examiner toutes les théories de la migration, mais plutôt d'offrir un aperçu et une synthèse des cadres conceptuels et théoriques clés, en se limitant à la migration internationale. La diversification croissante des types et des processus migratoires dans un monde, toujours plus interconnecté, rend difficile, voire impossible, une théorie unique et dominante des facteurs déterminants des causes et conséquences de la migration, malgré les diverses approches disponibles sur ce phénomène.

Selon Piché (2013 :19), une théorie migratoire doit essentiellement accomplir deux choses : la première est d'expliquer pourquoi les gens migrent (les causes) ; la deuxième est de démontrer dans quelle mesure la migration atteint ses objectifs (les effets). Dans le premier cas, du point de vue de l'individu, il faut chercher les motifs ou les raisons qui ont conduit à la décision de migrer; et en général, elle traite les facteurs sociaux et économiques qui poussent les gens soit à migrer soit à rester dans le pays. Pour l'auteur la distinction individu-société ou micro-macro traverse le champ migratoire jusqu'à aujourd'hui. On la retrouve de façon encore plus marquée dans le deuxième volet de la théorie migratoire, soit l'étude des effets de la migration (les conséquences).

Les théories des migrations, qu'elles soient issues de la pensée économique, sociologique, politique ou systémique, mettent de plus en plus en évidence la complexité du processus migratoire international et analysent séparément les causes et l'impact de ce phénomène (Arango, 2000 ; Bilsborrow et Zlotnik, 1994 ; Simmons, 2002 ; Tapinos, 2000). Cette complexité provient non seulement d'un large éventail de facteurs impliqués, mais aussi des multiples échelles d'analyse.

Les prémisses d'un modèle théorique de décision migratoire peuvent être identifiées chez Adam Smith (1776) et chez Friederich Ratzel (1882) mais les premières tentatives sont attribuées par la plupart des auteurs à Ernest George Ravenstein qui, dans ses deux textes

parus en 1885 et en 1889, suggère une série de lois des flux migratoires en indiquant que les causes majeures de la migration sont de nature économique. Comme plusieurs auteurs l'attestent, en particulier Alan Simmons et Everett Lee, les lois de Ravenstein ne constituent pas une théorie de la migration, mais elles introduisent les essais théoriques qui vont suivre.

De nombreux auteurs comme : Massey *et al.* (1993), Zlotnik (1998 ; 2003) ont fourni des analyses sur les théories existantes sans réussir à présenter une théorie intégrée. Ammassari (2004 : 6) suggère que la migration et le développement sont des processus interdépendants : « *la migration et le développement sont des phénomènes complexes et intimement interconnectés. De fait, le développement a un impact sur la mobilité des personnes. Dans le même temps les migrations ont des conséquences sur le développement* ».

Le premier chapitre de cette thèse propose une revue de la littérature sur les théories disponibles traitant la mobilité internationale des personnes. Ces théories sont groupées en deux catégories : d'une part les théories qui expliquent les déterminants de la mobilité des personnes (les causes de la migration) et d'autre part les théories qui examinent les conséquences des migrations internationales par la mise en évidence des effets positifs ou négatifs qu'elles produisent sur le développement des pays d'origine.

Section 01 : Origines et causes de la migration

Les théories sur l'initiation du processus migratoire sont celles qui expliquent et analysent les éléments déterminants du phénomène étudié. Malgré leur objectif commun qui est de fournir des éclaircissements sur la genèse des flux migratoires, on distingue une grande diversité de concepts différents, des hypothèses contradictoires et des niveaux d'analyse distincts (Buga, 2011). Nous procédons à une synthèse de ces réflexions théoriques qui concernent les approches économique, sociologique, politique et systémique.

1.1 L'approche économique

D'un point de vue économique, la migration internationale est considérée comme un phénomène de redistribution du facteur travail. La plus ancienne théorie est celle fondée sur la pensée d'Adam Smith ayant comme suggestion que la migration de travail est le résultat de l'écart entre l'offre et la demande de travail dans divers lieux. A cause des lois qui existaient en Angleterre, Smith plaidait pour la suppression de toutes barrières qui empêcheraient les déplacements des travailleurs d'une région à bas salaires vers une région à hauts salaires. Il

agissait en faveur d'une circulation totalement libre du travail et du capital afin de favoriser non seulement le progrès économique aux lieux de départ et d'arrivée mais aussi d'améliorer le bien être des migrants eux-mêmes et de réduire la pauvreté.

1.1.1 La théorie néoclassique

1.1.1.1 Le modèle macroéconomique néoclassique

Développée initialement par Lewis (1954), Sjaastad (1962) et Harris et Todaro (1970), la *théorie économique néoclassique*, au niveau macro, affirme que « *les migrations internationales, comme les migrations internes, sont provoquées par des différences géographiques entre l'offre et la demande de travail. Les pays richement dotés en travail relativement au capital ont un salaire d'équilibre bas, alors que les pays où le travail est rare relativement au capital ont un salaire de marché élevé. Le différentiel de salaire qui en résulte provoque le déplacement de travailleurs du pays à bas salaires vers le pays à hauts salaires* » (Massey *et al.*, 1993 cité par Ambrosetti et Tattolo, 2008 : 4).

Appliqué à l'échelle internationale, ce modèle explique que les différences structurelles entre les pays notamment sur les marchés du travail traduites par des écarts salariaux, incitent les gens à se déplacer des régions à bas revenus vers des régions à hauts revenus. Cette mobilité de main-d'œuvre est vue comme favorable parce qu'elle dirige vers une convergence internationale en matière de croissance des salaires où le niveau des salaires réels est le même entre le pays source et celui d'accueil (Harris et Todaro 1970; Lewis 1954; Ranis et Fei 1961; Schiff 1994; Todaro et Maruszko ,1987).

En ce sens, cette convergence est provoquée par deux types de flux. Le premier concerne le déplacement de la main d'œuvre des pays à bas salaires vers les pays à hauts salaires. Ce flux est originaire des pays émetteurs de migrants qui sont généralement moins développés, où le facteur travail est abondant et le facteur capital est réduit. Le deuxième flux représente le mouvement du capital qui circule en sens inverse. La mobilité du facteur travail mène à un équilibre entre l'offre et la demande de main-d'œuvre en la rendant moins rare dans les pays de destination et moins dense dans les pays d'origine.

Par ailleurs, ces flux migratoires qui se produisent des pays pauvres vers les pays riches, n'expliquent pas pourquoi les migrations se produisent à un moment et pas à un autre, depuis un pays donné et non depuis un autre à niveau de revenu équivalent, vers un pays et non vers

un autre. L'introduction, au niveau micro, des « coûts de migration » et de l'approche probabiliste, permet de mieux comprendre la genèse des flux migratoires. D'ailleurs une des principales critiques faites à cette théorie est celle de ne pas prendre en compte d'autres facteurs tels que politiques, culturels et sociaux à part les différences de salaire entre les pays d'accueil et de départ des flux migratoires.

1.1.1.2 Le modèle microéconomique néoclassique

Les limites du modèle macroéconomique ont conduit à l'émergence de nouveaux modèles néoclassiques dans les années 1970, Harris et Todaro étant les pionniers avec leur modèle théorique en tête de liste. Ces auteurs soulignent que pour expliquer ce phénomène, il est nécessaire de modifier et d'élargir l'approche simple du différentiel de salaire et de tenir compte également de la probabilité de trouver un emploi dans le pays de destination.

Au niveau micro, l'émigration constitue un fait personnel de l'individu qui entend de cette façon maximiser son propre revenu dans le cadre d'un bilan positif coûts/bénéfices concernant le transfert. Cette logique d'identification des coûts et bénéfices est omniprésente dans plusieurs théories étudiant la mobilité des personnes, particulièrement dans l'approche *push/pull* qui vise à distinguer les forces d'attraction et de répulsion qui sont à la base du processus décisionnel de migrer ou pas.

En plus de l'introduction des coûts/bénéfices de la migration et de l'approche probabiliste dans l'analyse des causes qui poussent certains individus à prendre la décision de migrer, le modèle microéconomique comporte une autre condition qui est le capital humain (éducation, expérience, formation, connaissance de la langue, etc.) dont ces individus disposent (Massey et al., 1993). Dans la théorie économique, le capital humain a été longtemps reconnu comme un facteur majeur du développement économique dans les sociétés modernes (Becker, 1962; Sjaastad, 1962, cités par De Haas, 2008).

L'introduction de la notion de capital humain dans la théorie migratoire afin de contourner la difficulté liée à l'estimation des bénéfices est l'apport le plus significatif de Sjaastad (cité par Piché 2013 : 21). Ainsi, dit-il, « *il est particulièrement utile d'employer le concept de capital humain et d'envisager les migrations, la formation et l'expérience comme des investissements dans le facteur humain* ». Cette idée a deux implications centrales : d'une part le niveau et les caractéristiques du capital humain ont une influence sur la propension à migrer (ainsi une personne hautement qualifiée peut souvent plus facilement tirer parti de la migration et certaines formations sont plus facilement transférables à l'étranger). D'autre part,

la migration peut, en elle-même, constituer une stratégie d'accroissement du capital humain. Il conclut que « *les migrations ne peuvent être étudiées isolément ; les investissements complémentaires dans le facteur humain sont probablement aussi importants que le processus de migration lui-même* » (cité par Piché 2013 : 21).

Les limites de la théorie néoclassique de la migration internationale sont bien connues, notamment son incapacité à prendre en compte l'environnement politique et économique international, tout comme les effets économiques au niveau national et les décisions politiques qui influencent les décisions individuelles de migrer ou pas (Zlotnik, 2003).

1.1.2 La « nouvelle économie des migrations »

La littérature théorique sur les migrations a été marquée à partir des années 1980 par l'émergence de la théorie de la nouvelle économie des migrations (NEM) qui est due aux défaillances d'explication de la théorie néoclassique. En effet, cette nouveauté consiste en à un changement de l'acteur de référence (de l'individu au ménage), de l'objectif associé à la migration (de la maximisation du profit à la minimisation du risque) et des critères d'évaluation des conséquences de la migration par les migrants potentiels (d'une valorisation absolue à une valorisation relative). En fait, comme l'affirme le livre référence d'Oded Stark (1991), l'approche NELM « *change l'orientation de la théorie de la migration de l'indépendance individuelle ... vers l'interdépendance mutuelle* » (Stark 1991, 26).

Inaugurée notamment par l'article de Stark et Bloom (1985) et plus tard par Stark et Taylor, (1989), cette théorie se situe dans le cadre de ce que Olivier Favereau (1986) appelle la « théorie standard élargie » : elle abandonne les hypothèses du modèle standard néoclassique pour donner plus de réalisme à la modélisation, sans renoncer toutefois à la méthode « individualiste » selon laquelle les phénomènes économiques résultent entièrement des interactions entre agents micro-économiques.

La nouvelle économie des migrations ne part pas d'un individu, isolé au milieu de marchés parfaits, et qui maximiserait son revenu en disposant d'une information complète et immédiate sur les perspectives d'emploi et de salaire dans son pays et dans les pays d'accueil potentiels. Au contraire, elle estime que les migrations résultent de décisions collectives prises en cas de situations d'incertitude et de défauts du marché. « *Les décisions relatives à la migration ne sont pas prises par des agents individuels isolés, mais par des ensembles plus larges de personnes apparentées - généralement des familles et des ménages -, où les agents*

agissent collectivement non seulement pour maximiser les revenus attendus, mais aussi pour minimiser les risques et contourner les risques associés aux diverses défaillances du marché, à l'exception de ceux liées au marché du travail » (Massey *et al.*, 1993 : 436). Dès lors, Les coûts et bénéfices, ainsi que les probabilités de succès ou d'échec, doivent être calculés pour l'ensemble du ménage. La prise en compte de la structure familiale devient très importante.

La NEM ne contredit pas la relation entre risque et migration considérée précédemment par le courant néo-classique, mais y ajoute, en quelque sorte, une relation inverse en prenant en considération la migration comme une stratégie de gestion de risque en elle-même. Oded Stark souligne ainsi que dans la perspective d'une rationalité familiale, envoyer un membre du ménage en migration peut s'apparenter à une diversification de leurs activités et pour surmonter les risques et les incertitudes de l'économie nationale plus que pour maximiser leurs rendements économiques espérés (Stark, 1984). L'émigration devient une protection contre les risques cycliques (sécheresse, chômage, etc.), en particulier dans les pays où il n'existe pas des solutions d'assurance institutionnelle (assurance des récoltes). Cette extension conceptuel de la notion de risque permet de comprendre pourquoi un fils ou une fille d'un agriculteur peut migrer vers la ville ou vers l'étranger même si la probabilité d'y trouver un emploi reste faible et si, en générale, sa productivité pourrait être plus élevée sur le domaine familial alors la présence d'un enfant à l'étranger peut ne pas être optimale en période de «récolte» mais vitale en période de crise. Dans ce contexte, les migrations représenteraient donc une stratégie économique et sociale.

Par rapport aux modèles précédents, la nouvelle économie de la migration prend en considération plusieurs variables, telles que les caractéristiques de l'individu et du ménage, le contenu et la genèse de la production économique et des revenus, les données sur la catégorie et l'usage des transferts, ainsi que le fonctionnement des différents marchés. L'introduction de la famille dans l'analyse des causes des migrations internationales dénote que le migrant, même parti à l'étranger, a un point d'attache pour son pays d'origine qui implique l'envoi de transferts variés adressés aux proches restés. Le lien maintenu avec le PO est la condition principale qui détermine l'impact positif d'une diaspora sur le pays de départ. Cet impact positif sur les activités économiques locales tend à rendre la migration plus attractive, étant donné que les fonds rapatriés peuvent être investis avec succès (Massey *et al.*, 1993, p 439).

1.1.3 La théorie structurelle des systèmes mondiaux

Les limites apportées aux modèles néoclassiques ont mené à l'apparition de l'approche historico-structurelle des systèmes mondiaux qui s'est considérablement développée et a dominé les recherches sur les migrations dans une grande partie des années 1980. Les militants de ce modèle postulent que les origines de la migration ne se résument pas aux différences salariales entre les pays comme l'affirmait le modèle macroéconomique néoclassique, mais elles sont la réponse naturelle au développement déséquilibré induit par l'ingérence du capitalisme dans les pays en développement. Selon Wallerstein (1974) et Castells (1989), les facteurs qui engendrent les flux migratoires sont de nature socio-historique de grande ampleur, « *et non des micros décisions individuelles ou d'entreprises particulières* ». La pauvreté, le manque de travail ou la très faible rémunération des emplois, la surpopulation des pays du tiers-monde, les guerres, les famines, les catastrophes écologiques, les régimes dictatoriaux, les persécutions des minorités, poussent un nombre croissant d'individus à émigrer vers l'Occident (Ambrosetti et Tattolo, 2008 : 7).

Les migrations sont non seulement au détriment des économies des pays sous-développés mais sont aussi considérées comme une des causes importantes du sous-développement, plutôt qu'une voie vers le développement (De Haas, 2008). Elles sont une conséquence de la pénétration d'une économie capitaliste (avec un besoin croissant de main-d'œuvre peu rémunérée) à l'intérieur des pays « périphériques » non capitalistes. Le travail, les matières premières et la terre dans les pays périphériques deviennent des marchandises, les migrations en découlent inévitablement. Ambrosetti et Tattolo (2008 : 7) en citant Massey *et al.*, (1993) notent que :

« la substitution de l'agriculture marchande à l'agriculture de subsistance sape les relations économiques et sociales traditionnelles ; l'utilisation d'intrants modernes produit des récoltes à haut rendement et à bas prix, qui évincent les producteurs non capitalistes des marchés. De même, la salarisation d'un nombre croissant de paysans, pour les besoins des mines et des entreprises multinationales, sape les formes traditionnelles d'organisation économique et sociale basées sur des systèmes de réciprocité et des rôles fixés d'avance, et crée des marchés du travail basés sur de nouvelles conceptions individualistes, sur le gain privé et sur le changement social. Ces tendances favorisent vraisemblablement la mobilité géographique du travail dans les régions en développement, avec souvent des conséquences internationales ».

Ce phénomène contraint la population rurale à se déplacer parce qu'elle se voit privée de son activité traditionnelle, et provoque un exode rural et l'accroissement des migrations vers les villes ce qui conduit à un surplus de main-d'œuvre dans les régions urbaines. C'est donc la déstructuration des sociétés du sud, par le colonialisme puis le néocolonialisme, qui libère une main-d'œuvre qui va alimenter les marchés du travail des pays du nord.

Ainsi, selon la théorie des systèmes mondiaux, la migration se produit favorablement entre les puissances coloniales d'hier et leurs anciennes colonies, facilitée par leurs communs aspects culturels, linguistiques, administratifs, ainsi que par l'efficacité des moyens de transports et de communications qui les relient. En faisant référence à Sassen (1991), Zlotnik (2003 : 63) explique qu'à cause d'une « *forte demande en services de travailleurs non qualifiés et le déclin de l'industrie lourde dans ces villes couplées aux pays de la périphérie par des réseaux de transport et communication très modernes, elles tendent à attirer une large proportion de migrants internationaux* ». A titre d'exemple, il suffit de penser aux flux migratoires des pays des anciennes colonies françaises d'Afrique vers la France : Mali, Sénégal, pays du Maghreb etc. La connaissance de la langue et la similitude du système scolaire, ainsi que des liens culturels qui n'ont jamais été coupés facilitent plus les migrations vers ce pays. Dans plusieurs cas, il s'agit de liens qui datent depuis longtemps (Massey *et al.*, 1993).

Le modèle historico-structurelle a été critiqué du fait qu'il soit trop déterministe et rigide dans la mesure où il considère l'individu comme une victime du développement du capitalisme et qui s'adapte passivement aux forces macroéconomiques, en éliminant totalement le côté micro-individuelle. De plus, il a été constaté que les anciens pays en développement et exportateurs du travail (plusieurs pays d'Asie, comme les « Tigres Asiatiques ») ont atteint un niveau durable de croissance économique et ont pu apparaître comme des modèles de réussite dans les décennies passées grâce à leur connexion au capitalisme global, à la migration importante du travail et notamment aux investissements directs étrangers venant d'autres pays. Ces facteurs ont apporté de bons résultats à ces pays qui ont réduit leur chômage et ont amélioré petit à petit leur niveau de vie, malgré les prévisions pessimistes faites auparavant par De Haas, 2008.

Dans cette approche structuraliste, les recherches et les idées inhérentes au processus de développement du capitalisme et au fonctionnement du marché du travail se sont multipliées

et ont mené à l'émergence de la *théorie des systèmes mondiaux* (Wallerstein, 1983) et de la *théorie du double marché du travail* (Piore, 1979) qui vont être présentées ci après.

1.1.4 La théorie du double marché du travail

Basée sur les aspects structurels liés au marché du travail des pays d'accueil que ceux des pays d'origine, cette théorie traite également les causes des migrations au niveau macro. Massey *et al.* (1993 : 441), en citant Piore (1979) économiste italo-américain qui est le partisan le plus actif de cette théorie, notent que l'immigration n'est pas causée par le contexte défavorable (facteurs de répulsion (push)) dans les pays d'origine, qui se traduit par des bas salaires ou un chômage élevé, mais par des facteurs d'attraction (pull) dans les pays d'accueil et notamment un besoin chronique et inévitable de travailleurs étrangers. Il explique cette demande permanente à travers les caractéristiques des sociétés industrialisées qui revêtent plusieurs **facteurs** : l'inflation structurelle, le manque d'intérêt chez les locaux pour occuper les emplois situés au bas de l'échelle, l'économie duale et les changements démographiques.

Dans ces sociétés, les employeurs recherchant des travailleurs peu qualifiés afin de pourvoir les postes situés au bas de l'échelle professionnelle, ne peuvent pas simplement augmenter les salaires pour attirer des personnes, car cette solution engendrerait un déséquilibre entre statut social et rémunération et mènerait vers une pression à l'augmentation des salaires aux autres niveaux de la hiérarchie, d'où une « **inflation structurelle** ». Afin d'éviter de telles situations, les entreprises sont obligées de trouver des solutions moins coûteuses et notamment à importer de la main-d'œuvre étrangère qui accepte des salaires plus faibles. Cette dernière n'est pas sensible aux exigences de statut social des sociétés d'accueil au moins au début de son parcours migratoire contrairement aux locaux qui travaillent non seulement pour des revenus mais aussi pour **une position sociale**. Les immigrants sont des travailleurs visant un objectif précis qui est l'accumulation de ressources financières afin de pouvoir acheter ou construire une maison dans le PO ou créer une activité économique, etc. Ils acceptent donc les emplois considérés comme humbles et dégradants dans les PA comme confirmé par les études réalisées sur les migrants Mexicains, Chinois et Cubains aux États-Unis (Zlotnik, 2003).

Un autre facteur qui explique cette demande chronique des travailleurs migrants est l'existence de deux secteurs du marché du travail: d'un côté le marché est constitué par une catégorie stable de travailleurs qualifiés, bien rémunérés et protégés, et de l'autre, par une

catégorie de travailleurs non protégés, affectés à des tâches humbles et fatigantes, employés d'une manière flexible (Piore, 1979). Ces caractéristiques sont nécessaires et inéluctables dans un système productif qui répond à une demande fluctuante et saisonnière et qui, en phase de récession, doit pouvoir facilement licencier pour réduire les frais. Le dernier facteur évoqué par l'économiste Piore (1979) est composé de changements démographiques (le vieillissement de la population, le déclin des taux de natalité, etc.) ainsi que de changements sociaux des sociétés modernes. L'accroissement des taux d'instruction et l'apparition plus fréquente de femmes chefs de famille, ont amené les femmes autochtones à occuper des professions plus stables, mieux rémunérées et plus prestigieuses et les jeunes à poursuivre leurs études, Par conséquent, ce fait a engendré une pénurie de main-d'œuvre dans ce segment du marché du travail et a incité un nombre croissant d'immigrés à répondre à cette demande.

L'approche économique a considéré la migration internationale comme un mouvement international de travailleurs, ne vise ainsi qu'à expliquer les migrations de travail.

1.2 L'approche sociologique

1.2.1 Le modèle répulsion-attraction (push/pull)

Bien que les facteurs économiques soient toujours importants dans la décision de migrer, les recherches de ces dernières décennies sur les migrations, en essayant de dépasser les limites des théories analysées, cherchent à prendre en compte une vision plus large de facteurs d'explication de la décision à migrer : par exemple, le besoin d'échapper à des situations dangereuses, la recherche d'un meilleur climat. Cette vision théorique repose sur deux choses : la diversité des facteurs qui expliquent la décision de migrer et ainsi que sur le fait que le processus migratoire n'est pas toujours un choix volontaire au contraire de ce qu'on trouve dans l'explication néoclassique.

Selon Lee (1966), la décision de migrer est déterminée par la considération d'une part des facteurs négatifs (répulsifs/ qui poussent ou incitent) définissant les PO et d'autre part des facteurs positifs (qui attirent) caractérisant les PA. La première catégorie de facteurs suppose le contexte défavorable économique, social et politique des pays en développement, tandis que la deuxième catégorie se réfère aux avantages comparatifs des pays industrialisés. Ainsi, les deux types de pays sont caractérisés tant par des facteurs positifs (*pull factors*) que par des facteurs négatifs (*push factors*). Plus grande est la différence entre les deux facteurs dans le pays de destination et d'origine, plus probable est le phénomène de migration.

En outre, Everett Lee postule que la migration est sélective en fonction des caractéristiques individuelles des migrants car les gens répondent différemment aux facteurs d'attraction et de répulsion dans les lieux d'origine et de destination. Selon cette approche, les migrants qui répondent surtout aux facteurs d'attractions des PA tendent à être positivement sélectionnés selon l'âge, l'instruction et les motivations ; alors que ceux qui répondent aux facteurs de répulsions des PO tendent à être sélectionnés négativement. De plus, les premiers ont une propension plus importante à migrer volontairement que les derniers (Zlotnik, 2003).

Malgré une large reconnaissance et application, le modèle *push-pull* a connu des limites dans la mesure où il ne peut pas expliquer les migrations de retour et la présence simultanée d'émigration et d'immigration dans la même région ou le même secteur. De plus, cette approche ne prend pas en considération les conséquences des migrations et leur impact sur le contexte structurel tant des pays de destination que des pays d'origine, ce qui a conduit à l'émergence des nouveaux concepts qui expliquent les causes des migrations.

1.2.2 La perpétuation des mouvements migratoires

Les approches théoriques précédentes cherchaient plutôt à étudier les causes du phénomène sans vraiment analyser sa dynamique et sa continuité, car une fois les courants de migration établis, ils tendent à se reproduire d'eux-mêmes au cours du temps, même quand les conditions qui leur ont donné naissance changent ou disparaissent. La littérature récente rend compte de cette perpétuation et met en évidence le rôle joué par les entités intermédiaires dans la prise de décision de migrer. Le cadre conceptuel de ces unités organisationnelles de la migration est plus large parce qu'il s'axe sur l'analyse de la mobilité des populations aux différentes échelles (individuelle, familiale, communautaire) en intégrant dans l'analyse les deux niveaux : macro et micro. Il devient possible de concevoir la migration comme relevant d'actions collectives et familiales qui relient des migrants et des non-migrants dans un ensemble de relations que captent les nouvelles analyses centrées sur la notion de réseau.

1.2.2.1 La théorie des réseaux

Les réseaux migratoires sont définis par Massey *et al.* (1993) comme « *ensemble de relations interpersonnelles qui connectent les migrants, les migrants précédents et les non-migrants des régions d'origine et de destination, à travers les liens de parenté, d'amitié et d'affinité pour le lieu d'origine* » (1993 : 448). Les auteurs affirment qu'avec l'établissement d'un nombre important de contacts, la migration devient un processus de diffusion autoentretenu, car la structure sociale qui la soutient est créée.

Les premiers migrants constituent des ressources pour les prochains candidats à l'émigration : les réseaux qu'ils constituent forment un « capital social sur lequel les personnes peuvent s'appuyer pour trouver un emploi à l'étranger » (Hugo, 1981). Grâce aux contacts établis avec les migrants installés à l'étranger, à la présence de membres de la famille, amis et/ou autres personnes de la même communauté d'origine à l'étranger, les migrations prennent une direction bien définie parce que ces liens constituent un encouragement à émigrer, et par conséquent les migrations s'approprient un caractère institutionnel et s'appuieront sur le réseau migratoire, une structure sociale très forte qui joue un rôle considérable dans le maintien, voire l'extension des flux migratoires. Les migrants font appel à des réseaux aux différents moments de leur parcours migratoire pour l'identification des pays d'accueil et des périodes favorables pour s'y installer. Ces réseaux garantissent des biens et des ressources tels qu'un premier hébergement, l'insertion dans le marché du travail et l'apprentissage des habitudes et des règles qui facilitent l'intégration sociale dans le nouveau contexte. *« Une fois un certain seuil atteint, l'expansion des réseaux réduit les coûts et les risques de l'émigration, ce qui provoque une hausse du taux d'émigration, ce qui à son tour renforce les réseaux, etc. »* [Massey et al., p. 449].

La baisse progressive des coûts des migrations due aux réseaux et l'existence d'une dynamique migratoire autonome expliquerait pourquoi la mobilité internationale des personnes reste constante et ne ralentit pas nécessairement par la convergence graduelle des salaires entre régions et même en cas de crise économique, c'est-à-dire en l'absence de politiques explicites attractives et en période d'inflation, ce qui est contraire au postulat de la théorie néoclassique.

1.2.2.2 La théorie « institutionnelle »

En plus de ces réseaux interactifs de caractère informel, des réseaux formels peuvent intervenir comme les institutions privées et les organisations de volontariat expliquant ainsi la théorie institutionnelle qui tient compte du rôle des « entités intermédiaires dans la prise de décision des migrants » (Guilmoto et Sandron, 2000).

Ces institutions essaient de faire face aux problèmes posés par le déséquilibre entre le nombre élevé de personnes des zones périphériques qui cherchent à s'expatrier vers les zones économiquement plus développées (zones centrales) et le nombre restreint de permis délivrés par les pays de destinations.

Les réseaux et les familles font partie de ces institutions migratoires, mais pas seulement. Car en effet cette approche dépasse et élargit celle des réseaux. « *Il s'agit généralement d'une institution complexe constituée d'individus compétents et des agents d'organisations (de associations de migrants vers les multinationales) et d'autres institutions (de réseaux d'amis vers l'État)* » (Goss et Lindquist, 1995 : 336).

Ces institutions se chargent de supporter, soutenir et promouvoir la migration qui finalement devient moins dépendante des causes initiales (économiques) (Massey et al., 1993). Prenons par exemple le système de gestion des travailleurs immigrés dans les pays du Golfe, la kafala. Dans ces pays chaque migrant doit être sponsorisé par un parrain (en arabe kafil), qui est d'ailleurs son garant juridique et son intermédiaire dans ses affaires dans le pays. Cette pratique, qui correspond à une véritable institution voit son origine dans la tradition historico-culturelle des pays musulmans, à savoir dans l'importance donnée à l'hospitalité (Guilmoto et Sandron, 2000).

1.2.3 La théorie de la causalité cumulative

La théorie de la causalité cumulative de Myrdal (1957) est généralement utilisée pour expliquer les causes des migrations internationales. Le processus de migration apporte des changements dans le contexte social de la prise de la décision de migrer ce qui souvent conduit à l'accroissement des flux migratoires. Plusieurs mécanismes sont à l'œuvre dans le déclenchement d'une causalité cumulative, on peut citer :

- L'imitation : les premiers émigrés envoient des ressources au pays ou reviennent avec des économies qui accroissent les inégalités et introduisent des frustrations parmi les familles dont aucun membre n'a encore émigré, encourageant ainsi d'autres personnes à migrer. Au début, seules les personnes issues de la classe moyenne ou de la classe aisée pouvaient se permettre de financer le projet migratoire, étant donné que la migration impliquerait des coûts et des risques. Le bien-être des familles bénéficiaires des transferts de fonds provenant de la part des migrants augmente, tandis que celui des familles pauvres reste inchangé, par conséquent, ces dernières sont incitées à emprunter aussi le chemin de la migration (Massey et al., 1993).
- L'usage des sommes reçues dans l'octroi des terres : les émigrés achètent des terres qu'ils exploitent peu et utilisent des techniques plus intensives en capital, diminuant la demande de travail agricole et favorisant ainsi l'émigration.

- Changement culturel : la période passée à l'étranger influence les préférences et les motivations des migrants qui ultérieurement peuvent produire un changement culturel sur ceux restés dans le pays d'origine. Les migrations deviennent donc un rite de passage, et ceux qui n'y ont pas réussi sont considérés sans initiatives et sans volonté.
- Capital humain : l'émigration étant un processus sélectif, les personnes les mieux instruites et les plus productives sont celles qui émigrent en premier. La réussite professionnelle et sociale de ces personnes dans les PA incite les non migrants à faire des études pour suivre l'exemple de ceux partis à l'étranger. Ceci ralentit la croissance économique du PO et accélère celle des PA, ce qui renforce les incitations à l'émigration. En outre le développement de l'éducation dans les PO accroît les rendements escomptés de l'émigration, et favorise donc cette dernière.

1.3 La contribution des sciences politiques

Dans la dimension politique de (Zolberg, 1981), la migration internationale constitue un échange entre États, où les politiques en matière de migrations encadrent le rapport entre l'individu et l'État. L'auteur affirme que chaque État a une société relativement homogène et ses frontières sociales correspondent aux frontières reconnues par la loi et le droit international. Les migrations sont considérées comme une action de transfert entre les États de migrants internationaux qui, à travers un transfert de juridiction, cessent d'être membres d'une société pour devenir ceux d'une autre.

La migration internationale est aussi associée à une tension fondamentale entre les intérêts individuels des personnes qui cherchent à augmenter leur bien-être et les intérêts nationaux des États ; ces derniers veulent maximiser leurs objectifs collectifs en contrôlant les entrées et sorties d'individus et leur statut politique, à travers des lois sur la nationalité et la naturalisation. En dépit de cette tension, dans certaines situations, les intérêts collectifs et les intérêts individuels coïncident. Dans ce contexte, l'option diaspora peut être une solution qui permet aux migrants d'améliorer leur niveau de vie et celui de leurs proches restés au PO, et aux États de bénéficier des ressources possédées par la communauté diasporique.

Dans la perspective de protéger leurs nationaux, les États peuvent limiter le droit à l'accès sur leur territoire à travers une politique sélective des migrations et donc des entrées. Cette dernière aurait le but de préserver l'intégrité culturelle des PA. Elle peut être mise en place à travers des mécanismes qui empêchent ou limitent les regroupements familiaux, qui

limitent dans le temps le séjour des immigrés, qui leurs privent d'une sécurité sociale etc. Plusieurs pays ont adopté par le passé ce type de politiques migratoires : à titre d'exemple on peut citer le cas de la politique migratoire allemande (Gastarbeiter) « travailleurs invités » qui visait à des migrations temporaires et qui restreignait par conséquent les mesures vouées à l'installation des migrants tels que la naturalisation ou la réunification familiale.

Ce modèle politique a évoqué une nouvelle catégorie de migrants non étudiée par les autres théories qui porte sur les individus qui décident de se déplacer pour des raisons politiques. Dans le cas de ces migrations forcées, les gens sont contraints de quitter le pays d'origine, ce qui est contraire avec les personnes qui veulent migrer pour des raisons économiques où la décision est prise par choix.

Comme suggéré par Zolberg, la dimension politique est très importante et doit être prise en compte afin d'expliquer la direction des flux migratoires ainsi que leur continuité. En fonction des politiques migratoires, certains pays peuvent être plus au moins attirants que d'autres, ce qui explique la préférence des migrants pour certaines destinations. En plus de la dimension des politiques migratoires dans l'explication de la direction des courants des migrants, d'autres facteurs doivent être considérés pour identifier les causes des migrations internationales, comme on a pu voir plus haut : les liens historiques, culturels, la proximité géographique, les connaissances linguistiques ou encore les liens établis entre les migrants et les non-migrants.

1.4 L'approche systémique

La variété des théories proposées plus haut pour expliquer les causes des migrations internationales témoigne de la complexité du phénomène et, afin de les combiner et les intégrer dans un cadre théorique plus général, une approche systémique a été mise en place dans sa forme la plus complète en 1992 avec la publication des travaux de la Commission de l'UIESP (l'Union Internationale pour l'Etude Scientifique de la Population) sur les migrations internationales (Kritz *et al.*, 1992, cités par Zlotnik, 2003), bien que l'idée de l'utiliser remonte au début des années 1970 avec les travaux d'Akin Mabogunje.

La théorie des *systèmes de migration* est fondée sur un nombre important de modèles et d'approches théoriques déjà analysés. Selon (Kritz *et al.*, 1992), un système de migration constitue un « *ensemble de pays liés par des échanges migratoires dont la dynamique est largement façonnée par le fonctionnement de différents réseaux unissant les acteurs de la*

migration à différents niveaux d'agrégation » (Zlotnik, 2003 : 71). Ainsi, cette approche est axée sur cinq éléments où les deux niveaux d'analyse macro et micro se combinent (Zlotnik, 2003):

- a. la migration forme un « espace unifié » qui couvre tant les lieux d'origine que ceux de départ, il faut donc prendre en considération le système dans son ensemble pour comprendre la migration, ses causes et ses conséquences ;
- b. le rapprochement entre les régions d'origine et les régions de destination créé par la migration constitue un processus qui a une relation interdépendante avec d'autres processus historiques, culturels, politiques ou économiques.
- c. Il est nécessaire d'identifier l'influence que ces autres processus pourraient avoir sur la formation des flux migratoires et sur leur transformation au fil du temps ainsi que les conséquences engendrées sur les régions concernées;
- d. l'Etat joue un rôle crucial dans le développement du processus de migration, soit par le biais de politiques migratoires qui ont un impact direct sur les migrations, soit via les relations économiques, stratégiques ou politiques avec d'autres Etats qui sont susceptibles d'influencer d'une manière indirecte les migrations ;
- e. l'identification des dispositifs via lesquels les forces macroéconomiques qui poussent les flux migratoires, se transforment en facteurs microéconomiques des décisions individuelles. Un de ces dispositifs représente les réseaux où les liens tissés entre les migrants et leurs familles, amis ou connaissances interviennent comme des facteurs au niveau micro entre les communautés d'origine et de destination. Ces réseaux facilitent l'échange d'informations et des ressources parmi les migrants effectifs et potentiels.

La considération des réseaux, par l'approche systémique comme un élément unifiant l'espace entre les pays d'origine et de départ, **permet de montrer qu'une diaspora connecte les territoires d'installation avec les territoires de départ à travers les réseaux diasporiques facilitant ainsi le transfert de diverses ressources vers le pays d'origine, qui peut les utiliser au profit du développement.**

La discussion précédente a tenté de dégager *les principales approches de la théorisation des causes de la migration internationale*. Il a été démontré qu'en dépit du nombre important des recherches sur le phénomène migratoire, il n'existe pas de théorie unique qui saisisse la complexité de la migration.

Tableau 01 : Comparaison schématique des théories sur les migrations internationales

Théorie		Principaux Auteurs	Type de Migration		Niveau d'analyse	Unité d'analyse	Type de contrainte
Economie	Néoclassique (1)	Harris et Todaro (1970)	Internes ou internationales	Travail	Macro	Communauté ou pays	Aucune
	Néoclassique (2)	Harris et Todaro (1970)	Internes ou Internationales	Travail	Micro	Individu	Coûts de la migration et probabilité de chômage.
	Nouvelle économie des migrations	Stark et Taylor (1989)	Internes ou internationales	Travail	Micro	Famille ou ménage	Les défaillances ou l'absence des Institutions financières ou des Systèmes d'assurance.
	Double marché du travail	Piore (1979)	Internationales	Travail	Macro	Communauté ou pays	Contraintes structurelles liées à la spécificité du marché du travail du pays de destination.
	Systèmes mondiaux	Wallerstein (1974)	Internationales	Travail	Macro	Pays	Contraintes provoquées par l'expansion du capitalisme.
Sociologie	Répulsion/attraction (<i>push/pull</i>)	Lee (1966)	Internes ou Internationales	Tous types	Micro	Individu	Le contexte défavorable au pays d'origine.
	Réseaux	Massey et al. (1993)	Internes ou internationales	Tous types	Micro→macro	Individu/famille	Aucune
	institutionnelle	Guilmoto et Sandron(2000)	Internationales	Tous types	Micro→macro	Institutions	Aucune
	Causalité cumulative	Myrdal (1957)	Internes ou internationales	Tous types	Micro	Individu/famille	Aucune
Politique	Sciences politiques	Zolberg (1981)	Internationales	Tous types y compris forcée	Macro→micro	État en relation avec l'individu	Les politiques migratoires des pays d'origine et de destination.
Systèmes	Approche systémique	Kritz et al. (1992)	Internationales	Tous types	Macro→micro	État, communauté et individu	Contraintes imposées par les pays d'origine et de destination, par les entreprises et les institutions.

Source : Notre élaboration d'après Zlotnik (2003 ;73)

2 Section 02 : Les effets de la migration

Même si la distinction entre causes et effets est difficile à maintenir conceptuellement, il n'en demeure pas moins que le champ migratoire reste, encore aujourd'hui, fragmenté entre les théories explicatives des migrations et celles qui concernent leurs effets. L'ensemble des théories qui vont être évoquées vise plutôt à apporter des éclaircissements sur les conséquences du phénomène sur le développement des pays d'origine.

Le lien entre migration et développement, en particulier du point de vue des pays d'origine généralement les régions sous-développées, est récemment devenu l'objet d'une littérature en plein croissance. Il s'agit notamment des études de Skeldon (1997, 2008) ; Ammassari and Black 2001; Sorensen 2004 ; Lucas 2004. La migration internationale est considérée comme ayant le potentiel de contribuer au développement économique et la réduction de la pauvreté. Nombre de gouvernements et d'agences de développement cherchent des moyens pour maximiser les avantages de la migration, par exemple à travers les envois de fonds et le retour des compétences et minimiser ses coûts (par ex. l'exode des cerveaux).

Durant les dernières décennies, la problématique de l'impact des migrations sur le développement des pays d'origine a suscité des vives discussions. Ellerman (2003) remarque que la réponse à la question portant sur les effets positifs ou négatifs des migrations dépend de l'approche théorique prise comme base d'argumentation. Principalement, deux points de vue théoriques ont servi de plateforme de raisonnement, d'une part les modèles dits « **optimistes** » influencés par l'école néoclassique évoquant les effets positifs de la migration sur le développement, et d'autre part par le modèle marxiste « **pessimiste** » présentant le processus migratoire comme un inconvénient pour les pays d'origine qui voient fuir leur ressource la plus rare et la plus importante : le capital humain. Le tableau qui suit présente les principales étapes d'évolution des théories expliquant les conséquences des migrations sur les pays d'origine.

Tableau 02 : Les principales phases d'évolution des théories des effets de la migration

Période	Direction de recherche	Domaine des politiques
1950-1970	Vision optimiste sur la dimension développement et migration.	L'optimisme développementaliste ; le capital et le transfert des connaissances de la part des migrants ont un rôle à jouer dans le développement des pays

Partie I - Chapitre 01 : Le cadre théorique des migrations contemporaines

		en développement.
1970-1990	Vision pessimiste sur la relation migration-développement (les préoccupations concernant « la fuite des cerveaux »).	Le doute croissant ; inquiétudes par rapport à « la fuite de cerveaux » ; l'échec des politiques sur la migration de retour. Le phénomène des migrations reste en grande partie déconnecté du concept du développement.
1990-2001	Ajustement des visions sous l'influence des analyses empiriques, des postulats de la nouvelle économie des migrations, de l'approche du transnationalisme.	Le doute et la méfiance persistent, les politiques migratoires restrictives.
>2001	Affluence de publications, les deux visions présentes mais généralement celle optimiste.	Réapparition de l'optimisme sur la dimension migration-développement sous l'influence du volume croissant des remises de fonds et sous le changement brusque de la vision : brain gain, externalités de la diaspora.

Source : De Haas (2008 : 3)

Les recherches sur l'impact des migrations ont débuté sous l'influence du modèle de convergence néoclassique et de la théorie de la modernisation qui présentent la mobilité internationale des personnes comme source de diminution des disparités entre les pays (Buga, 2011). Le chemin évolutif de ces études a parcouru ensuite la période de la vision négative et le doute des années 1970 et 1980, dominée plutôt par la conviction que la migration est une source de divergence entre les pays. Plus tard, avec l'apparition de la nouvelle économie des migrations et de l'approche du transnationalisme, les analyses sur l'impact des migrations sur le développement des pays source postulent que le processus migratoire peut être bénéfique pour les pays d'origine à travers la migration circulaire des travailleurs qualifiés, les transferts financiers et le gain des cerveaux. Les changements des années 1990 marquent une transformation des théories structuralistes vers une vision qui tient compte de plusieurs facteurs participant au processus migratoire, en montrant que les migrants peuvent avoir une implication bénéfique dans le développement du pays d'origine. Les effets de cette migration dépendent en grande partie de la nature et de la composition de la migration, du contexte économique des pays d'origine, et des expériences des migrants dans le pays d'accueil.

2.1 Les effets positifs des migrations

La théorie néoclassique et la théorie de la modernisation sont à la base du courant théorique qui postule que la migration peut avoir des effets positifs sur le développement du pays d'origine.

2.1.1 La théorie néoclassique

L'idée principale du modèle néoclassique montre que la mobilité humaine conduit à la distribution optimale des ressources et la **convergence des salaires** entre les pays. De ce fait, la migration est vue comme un élément menant à l'équilibre car les individus ayant recours à la mobilité internationale vont probablement se déplacer des régions à faible revenu vers des régions à revenu élevé. Selon cette idée, les pays riches en facteur travail et pauvres en facteur capital (les pays d'origine) vont assister à la diminution de l'offre de travail, ce qui conduit à l'augmentation des salaires et respectivement, les pays pauvres en facteur travail et riches en facteur capital (les pays de destination) vont voir l'offre de travail augmentée, ce qui mène à la réduction des salaires. A travers ce processus d'« **égalisation des prix des facteurs** », les migrations internationales jouent un rôle important dans le développement des pays d'origine.

Massey *et al.* (1993) remarquent que la recherche des rendements plus élevés peut provoquer la mobilité du capital provenant des pays riches vers des pays pauvres où le retour sur l'investissement peut être meilleur. Les flux des travailleurs des pays à forte dotation de main d'œuvre vers des pays pauvres en facteur travail sont parallèlement accompagnés de flux d'investissements de la part des pays à forte dotation en facteur capital en direction des pays où le facteur capital est rare, ainsi une distribution optimale du facteur capital entre pays s'établit, comme dans le cas du facteur travail.

Vinokur (2006), en parlant de l'approche néoclassique, montre que dans ce monde parfaitement concurrentiel, les personnes n'ont aucune contrainte pour s'expatrier et décident librement de se déplacer afin de maximiser leurs revenus et ainsi « *la migration de travailleurs hautement qualifiés, comme tout mouvement international de facteurs de production motivé par la recherche du profit, accroît la production mondiale et par conséquent est bénéfique pour le monde entier* » (Johnson, 1968 cité par Vinokur, 2006 : 4).

Le modèle néoclassique indique que les migrations n'engendrent que des effets positifs sur les pays d'origine. La migration du travail conduit à la convergence des salaires mais aussi à la dotation en capital humain et physique. Dans un tel cadre, les flux de capitaux des pays développés vers les pays pauvres se dirigent parallèlement avec les flux migratoires de travailleurs hautement qualifiés, nécessaire pour la valorisation de l'investissement, pendant que les travailleurs non qualifiés se déplacent en sens inverse (Vinokur, 2006 : 1). Ces mouvements d'une part, permettent au pays en développement de bénéficier du facteur capital

des pays riches et de l'expérience des travailleurs qualifiés qui les accompagnent, et d'autre part soulagent les tensions sociales sur le marché du travail pour des emplois non-qualifiés. Dans cette optique, la migration de travail, à part d'être un élément provocateur de convergence des revenus entre pays, est aussi un déclencheur de rattrapage économique des pays d'origine, facilitant ainsi l'intégration de ces pays dans l'économie mondiale.

2.1.2 La théorie de la modernisation

La théorie de la modernisation des années 1950-1960 s'est développée dans le livre de W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*. Selon Rostow (1960) la croissance est un processus linéaire qui connaît cinq étapes d'évolution : la société traditionnelle, les pré-conditions pour le décollage, le décollage (*take-off*), la marche vers la maturité et l'ère de la consommation de masse. En passant par ces étapes, les pays développés du Nord ont vu leurs sociétés évoluer de sociétés traditionnelles vers des sociétés modernes, un processus accompli grâce à l'industrialisation et à l'urbanisation.

L'hypothèse proposée par l'auteur est que les pays du Sud, même s'ils se trouvent à des niveaux de croissance différents, doivent suivre le même modèle de développement que celui des pays du Nord, leurs économies vont évoluer dans la même direction. L'expansion se réalise en favorisant plutôt l'innovation que la tradition et les pays industrialisés ont un rôle important à jouer dans le développement des sociétés traditionnelles du Sud.

La mobilité internationale mène à cette **convergence économique**. La théorie de la modernisation aperçoit un modèle de développement d'équilibre qui se réalise par une meilleure distribution démographique et de ressources, mais aussi par la diminution des disparités entre les zones rurales-agricoles et les zones urbaines-industrielles ainsi qu'entre les pays industrialisés et les pays pauvres. Ce principe d'équilibre a été repris par le modèle néoclassique qui est ancré dans la théorie de la modernisation.

La théorie néoclassique n'envisage pas les effets de retour de la migration, tandis que la théorie de la modernisation présente les migrants, notamment ceux de retour, comme des agents importants du changement et **d'innovation** qui investissent leur capital financier et humain accumulé à l'étranger dans leur pays d'origine. En se basant sur cette hypothèse, certains pays en développement ont commencé à encourager l'émigration, considérée comme une source de développement (De Haas, 2008). Selon Oberai et Manmohan (1980) les

transferts monétaires constituent l'un des vecteurs clé de l'impact de l'émigration dans les pays en développement.

Les suppositions d'Oberai et Manmohan ont lancé un programme de recherches qui s'est réparti en deux directions. La première prend en considération l'importance de la masse des transferts monétaires. Ainsi, plusieurs chercheurs ont tenté d'estimer les flux monétaires à l'échelle planétaire. Selon une étude en 2011, les transferts monétaires vers les pays en développement ont totalisé la somme de 372 milliards de dollars, soit une augmentation de 12,1 % par rapport à 2010. Avec un taux de croissance de 7 à 8 % par an (Ratha et Silwal, 2012). La deuxième direction a réalisé de nombreux travaux sur le phénomène du transnationalisme (Waldinger, 2006). Dans cette optique, les études ne parlent plus de rupture permanente, mais plutôt du maintien des liens entre les pays d'origine et les pays de résidence puisque la vie des migrants traverse les frontières nationales, réunissant deux sociétés dans un seul champ social (Schiller et al., 1992, p. 1).

Cependant, deux conditions sont nécessaires pour que ces transferts monétaires puissent avoir un impact significatif sur le développement économique local ou national : l'existence de possibilités réelles d'investissement dans les localités où vivent les ménages bénéficiaires des transferts (Skeldon, 2008 et De Haas, 2010), et la maîtrise des obstacles structurels au développement (accès au crédit, confiance dans les institutions, politiques migratoires favorables à l'investissement, etc.).

2.2 Les effets négatifs des migrations

2.2.1 Les migrations de travailleurs non-qualifiés

De nombreuses critiques ont fait l'objet sur les modèles théoriques des années 1960, soutenus par la théorie néoclassique et la théorie de la modernisation, qui présentent les migrations internationales comme moyen de convergence économique entre les pays développés et en développement. Une des reproches faite est de ne pas avoir pris en compte les contraintes structurelles et le caractère hétérogène des sociétés, En effet, la réalité économique s'est avérée différente car dans beaucoup de cas les migrants originaires des régions moins peuplées se dirigeaient vers des zones plus peuplées. Dans ce contexte, la convergence des salaires n'est plus d'actualité et fait place à l'apparition de nouvelles approches théoriques qui considèrent les migrations internationales une source de divergence

entre les pays. Ces approches mettent en lumière l'impact négatif causé par la migration de la main d'œuvre non-qualifiée sur les pays d'origines.

Comme indiqué par Massey *et al.* (1993), suite au développement du capitalisme en dehors de ses centres : l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord, et le Japon, une tranche relativement grande de la population a été introduite dans l'économie-monde et ainsi les terres, la matière première et la main d'œuvre des pays en développement deviennent des marchandises et par conséquent, les flux migratoires sont inévitables.

L'expansion du capitalisme a induit un impact négatif sur les formes traditionnelles d'organisation économique et sociale fondées sur le principe de réciprocité, et a mené à l'amplification de l'individualisme basé sur le gain personnel et sur le changement social d'où résultent des flux migratoires. L'utilisation de nouvelles techniques modernes dans les sociétés agricoles, dans le but d'obtenir des productions à rendements élevés et à prix bas, conduisent à la réduction de la demande de travail, par conséquent, la main d'œuvre inoccupée est obligée à partir à l'étranger. Il s'agit généralement de la main d'œuvre non-qualifiée susceptible de répondre à la forte demande du travail sous qualifié et bon marché des pays développés. Les pays en développement commencent à manquer de leur ressource la plus importante, le capital humain, ce qui va empêcher le développement. Pour les pays capitalistes, la migration de travail était considérée comme une solution permettant de pallier à la pénurie de main d'œuvre non-qualifiée du marché du travail pour les emplois situés au bas de l'échelle professionnelle rejetés par la population locale.

2.2.2 Les migrations des personnes qualifiées (Brain Drain)

Depuis la seconde guerre mondiale, de nouvelles tendances migratoires apparaissent, le phénomène en question n'affectait pas seulement les personnes non qualifiées mais aussi celles hautement qualifiées. Les débats sur ce type de migrations se rejoignent sous le concept de « fuite des cerveaux » (brain drain) et ne concernaient que les pays riches. Cette expression figure pour la première fois dans une publication de la British Royal Society (1963), elle désignait la migration qualifiée de façon péjorative, comme une perte économique, et faisait référence à l'émigration des scientifiques britanniques vers les États-Unis. Le terme « brain drain » commence à être utilisé en référence aux flux migratoires de scientifiques, de chercheurs ou plus généralement de personnes à haut niveau de qualification qui s'installent à l'étranger pour trouver de meilleures conditions de vie, d'études, de travail ou

de rémunérations. Plus tard, dans les années 1970, la « fuite des cerveaux » a commencé à désigner un courant migratoire dirigé à la fois du Sud au Nord et au profit des seuls pays industrialisés (Gaillard A-M et Gaillard J, 1999). Des discussions tiraient des signaux d'alarme sur les conséquences négatives engendrés par la fuite des personnes qualifiées sur le processus de développement des pays d'origine.

Contrairement au modèle de convergence néoclassique, les changements économiques des années 1970 ont changé la donne et montrent que les personnes qualifiées des pays développés partent à d'autres pays développés et que les flux migratoires des travailleurs qualifiés originaires des pays pauvres prennent de l'ampleur et peuvent maintenir ou aggraver les problèmes de sous-développement. Les migrations sont perçues non seulement comme un processus qui provoque la fuite des cerveaux mais aussi comme un mécanisme reproduisant une forte dépendance des régions d'origine envers les transferts de fonds des migrants.

L'exode des cerveaux peut être une aubaine pour les pays en développement dans la mesure où de nombreuses études mettent en relief les répercussions positives de la fuite des cerveaux: transferts d'argent des migrants vers leurs pays d'origine, migrations de retour, externalités engendrées par la diaspora, qualité de la gouvernance, augmentation du rendement de l'éducation (Docquier, 2007).

Grubel et Scott (1966) considèrent que l'émigration des personnes qualifiées engendre des effets négatifs limités sur le pays d'origine sous deux conditions : « *la première est quand l'émigré améliore son propre revenu et la deuxième, le départ du migrant ne réduit pas le revenu de ceux qui sont restés au pays* » (Grubbel et Scott, 1966 : 270).

Des études ultérieures (Bhagwati et Hamada, 1974) confirmaient les effets négatifs de l'exode des compétences sur les pays d'origine qui subissent la perte des cerveaux et les pays d'installation en tirent parti: ralentissement de la croissance économique (PNB), augmentation de la pauvreté, diminution du bien-être de la population non-migrante, inégalité au niveau international car les pays riches deviennent encore plus riches au détriment des pays pauvres. De plus, la perte du retour sur l'investissement dans l'éducation des citoyens qui ont migré, parce que les coûts pour la formation du capital humain sont subis par les pays d'origine (Lodigiani, 2009).

Plusieurs recommandations ont été suggérées afin d'alléger les effets négatifs de la fuite de cerveaux sur les pays d'origine comme la mise en place d'un système de taxation

(Bhagwati et Hamada, 1974 ; Bhagwati et Rodriguez, 1975) dans le but de compenser la perte de l'investissement public pour la formation du capital humain engagé par les pays d'origine. Cette « taxe sur les cerveaux », ultérieurement dénommée « Bhagwati tax » était supposée être prélevée auprès des migrants ayant un niveau d'instruction élevé ou étant hautement qualifiés par les pays d'immigration, qui par suite devraient verser les revenus de cet impôt aux Nations Unies pour financer des projets de développement dans les pays d'origine des migrants. A la suite des nombreuses discussions controversées autour de cette proposition, l'idée n'a pas été concrétisée parce qu'elle a suscité l'hostilité de nombreux pays et des migrants.

- **La fuite des cerveaux vers les pays développés**

Selon le rapport des Nations Unies de 2013 sur les migrations internationales, les pays développés absorbent la plus grande partie des flux migratoires. La migration hautement qualifiée à destination des pays de l'OCDE¹ a augmenté de 72% entre 2000/01 et 2010/11 pour atteindre 27 millions et certains pays et régions d'origine ont été plus affectées que d'autres par cette tendance. Bien que ceci puisse représenter un défi et un risque pour certains pays d'origine, notamment les pays en développement, il peut aussi constituer un atout majeur si les pays collaborent avec leur diaspora et mobilisent leurs compétences en faveur du développement.

Le rapport de AFD/l'OCDE montre qu'il y avait 31 millions d'immigrés ayant un niveau d'éducation élevé dans les pays de l'OCDE en 2010/11 et 4,6 millions de plus dans les pays hors OCDE sélectionnés. Plus de la moitié d'entre eux sont des femmes. En 2010/11, l'Inde (2 millions), la Chine (1.7 million), et les Philippines (1.4 million) comptent pour un cinquième des migrants ayant un niveau d'éducation élevé vivant dans la zone OCDE. Le nombre de migrants ayant un niveau d'éducation élevé provenant d'Afrique a aussi augmenté, atteignant 2.9 millions en 2010/11. On dénombre plus d'Africains ayant un niveau d'éducation élevé arrivés dans la zone OCDE au cours des cinq dernières années (450 000) que de Chinois (375 000) ayant le même niveau d'études. Parmi les pays d'origine hors OCDE, la Roumanie (109 000), le Brésil (75 000) et la Colombie (71 000) ont affiché le plus fort contingent d'émigrés récents ayant un niveau d'éducation élevé. Parmi les pays de

¹ Rapport AFD/OCDE, *Resserrer les liens avec les diasporas: Panorama des compétences des migrants*, 2015

Partie I - Chapitre 01 : Le cadre théorique des migrations contemporaines

l'OCDE, on dénombre aussi des chiffres élevés pour l'Allemagne (169 000), le Royaume-Uni (165 000), la Pologne (165 000), la France (147 000) et les États-Unis (120 000)².

Le nombre de migrants dans les pays de l'OCDE originaires de l'Algérie a atteint 1,503.9 millions soit un taux équivalant à 5.5% dans la période 2010-11. Cependant, la population d'émigrants de formation supérieure est arrivée à 305.8 millions.

Docquier et Rapoport (2007) ont élaboré une liste de trente pays les plus atteints par la migration des qualifiés. Le Vietnam est à la neuvième position, l'Inde, les Philippines, des pays développés comme le Royaume Uni, l'Allemagne, la Chine en tête de liste. Cela signifie que ce ne sont pas les seuls pays pauvres qui envoient le plus de migrants.

Tableau 03 : les 30 pays les plus atteints par la migration des qualifiés.

Stock d'émigrés le plus élevé	Taux d'émigration le plus élevé (%)	Taux d'émigration le plus faible (%)	
Philippines	1.126.513	Guyana 89,0	Inde 4,3
Inde	1.037.768	Grenade 85,1	Birmanie 4,0
Mexique	923.017	Jamaïque 85,1	Paraguay 3,9
Chine	816.916	Saint-Vincent-et-les-Gren. 84,5	Chine 3,8
Vietnam	506.459	Haïti 83,6	Moldavie 3,6
Pologne	449.778	Trinidad et Tobago 79,3	Botswana 3,6
Cuba	332.707	Saint-Christophe-et-Niéves 78,5	Ukraine 3,6
Iran	308.774	Samoa 76,4	Namibie 3,4
Jamaïque	291.169	Tonga 75,2	Venezuela 3,4
Russie	290.208	Sainte - Lucie 71,1	Biélorussie 3,2
Taiwan	275.263	Cap-Vert 67,4	Burkina Faso 2,6
Ukraine	249.155	Belize 65,5	Argentine 2,5
Colombie	233.563	La Dominique 65,2	Tchad 2,4
Pakistan	222.534	La Barbade 63,5	Thaïlande 2,4
Roumanie	177.076	Gambie 63,2	Libye 2,4
Turquie	174.437	Fiji 62,2	Géorgie 2,3
Brésil	168.367	Maurice 56,1	Brésil 2,3
Afrique du Sud	168.047	Seychelles 55,8	Indonésie 2,1
Pérou	163.758	Sierra Leone 52,5	Azerbaïdjan 2,0
Rép. Dominicaine	155.179	Suriname 47,9	Russie 1,5
Haïti	152.715	Ghana 46,8	Kazakhstan 1,2
Egypte	150.596	Mozambique 45,1	Maldives 1,2
Nigéria	149.528	Libéria 45,0	Mongolie 1,1
Serbie et Monténégro	149.065	Îles Marshall 39,4	Kirghizstan 0,7
Maroc	141.238	Liban 38,6	Ouzbékistan 0,7
Liban	138.237	Kenya 38,4	Bhutan 0,6
Salvador	127.710	Micronésie 37,8	Oman 0,6
Hongrie	124.463	Laos 37,4	Swaziland 0,5
Trinidad-Tobago	120.329	Uganda 35,6	Tadjikistan 0,4
Guyana	118.263	Nauru 34,5	Turkménistan 0,2

Source: Docquier et Rapoport (2007 : 6)

Cette situation est d'autant plus préoccupante car les compétences des immigrés ne sont pas pleinement utilisées sur le marché du travail des pays de destination. Le rapport

² Les migrations internationales en chiffres OCDE - Nations Unies/DAES octobre 2013.

AFD/OCDE indique que près de 8 millions d'immigrés avec un niveau d'éducation supérieur travaillent dans des emplois peu ou moyennement qualifiés.

Dans ce contexte d'évolution des tendances des migrations internationales, les modèles théoriques n'ont étudié l'impact du *brain drain* qu'à court terme sans envisager des effets de retour susceptibles de se manifester à long terme. Les analyses des auteurs de cette époque se basent plutôt sur des études théoriques non confirmées par beaucoup de vérifications empiriques car les publications sur l'ampleur de *brain drain* n'ont commencé à apparaître qu'à partir de la fin des années 90 (Carrington et Detragiache (1998) ; Adams (2003) ; Docquier et Marfouk (2006) ; Docquier, Lowell et Marfouk (2007)).

2.3 Les nouvelles théories du rattrapage économique

A partir des années 1990, de nouvelles recherches apparaissent avec une vision plus optimiste des effets des migrations des personnes qualifiées sur les pays d'origine, en montrant la possibilité « *brain drain with a brain gain* » (fuite de cerveaux avec gain de cerveaux) (Mountford, 1997 ; Stark *et al.*, 1997 ; Beine *et al.*, 2001). Ces études analysent comment la migration modifie les décisions d'investissement en éducation de la population des pays en développement. L'analyse sur les effets positifs de la migration de la main-d'œuvre qualifiée s'axe sur d'autres effets : « **effets incitatifs** » (ex-ante, *incentive effects*) sur l'augmentation du capital humain des pays d'origine et les « **effets de retour** » (ex-post, *feedback effects*) comme : les remises de fonds (*remittances*), la migration de retour ou les réseaux (Lodigiani, 2009). Cette nouvelle littérature montre comment à long terme les migrations tendent à avoir des effets bénéfiques sur les pays d'origine des migrants.

2.3.1 L'effet positif sur l'investissement en Capital Humain

Lodigiani (2009) mentionne qu'au niveau individuel, les migrations perçues comme une solution qui permet d'augmenter le retour sur investissement en éducation, encouragent plusieurs personnes des pays en développement à faire des études, par conséquent le nombre de ceux qui poursuivent leurs études augmente au niveau national. Quand cet effet d'influence domine l'émigration observée, le capital humain accroit dans le pays d'origine.

L'une des hypothèses de ce modèle est que la probabilité de migration est incertaine : parmi ceux qui investissent dans l'éducation, seulement une partie d'entre eux émigrera à la fin. Ceux qui demeurent au pays sont dotés d'un capital humain plus important grâce aux

effets incitatifs et ainsi les pays d'origine auront en leur possession plus de capital humain (Lodigiani, 2009 : 17).

Docquier et Rapoport (2007) démontrent comment à long terme la fuite des cerveaux produit un impact positif sur le pays d'origine en entraînant le gain des cerveaux (*brain gain*). A court terme la fuite des cerveaux constitue une perte nette pour le PO. Avec le temps les migrants qui ont réussi professionnellement au PA poussent d'autres personnes du PO à poursuivre des études, ce qui augmente le capital humain du PO. Dans une perspective à long terme, grâce aux réseaux, un transfert de biens, d'idées, de connaissances, d'informations vers les PO est opéré par les expatriés en permettant ainsi à ces pays de tirer profit de ces flux.

Plusieurs études empiriques ont vérifié l'existence de l'effet incitatif sur l'investissement en éducation, à titre d'exemple :

L'apport de Beine, Docquier et Rapoport (2001) se manifeste par une analyse transversale sur 37 pays en développement, où ils découvrent que la probabilité de migrer a un impact positif sur la formation du capital humain dans les pays émetteurs des migrants, principalement pour les pays ayant un niveau de PIB par habitant initial bas.

Stark et Wang (2002) indiquent qu'en autorisant l'émigration d'une partie contrôlée des personnes qualifiées vers un pays riche, les non-migrants seront motivés à investir davantage dans leur éducation, ainsi un niveau social satisfaisant de capital humain est atteint sans la présence des subventions publiques. Les auteurs démontrent la présence du « gain des cerveaux » dans la « fuite des cerveaux » en argumentant que grâce à des politiques migratoires bien pensées, il est possible d'améliorer le bien-être et de permettre à l'économie d'atteindre l'optimum social. Ils proposent que jusqu'à un certain niveau, les migrations peuvent fonctionner comme un substitut parfait des subventions publiques (c'est-à-dire, plus le taux d'émigration est élevé, plus réduit est le taux des subventions nécessaires pour atteindre l'optimum social (Docquier *et al.*, 2008)).

Beine *et al.* (2008) ont révélé que parmi les 127 pays en développement qui ont participé à l'étude, ceux qui réunissent des niveaux proportionnels bas de capital humain (en dessous de 5%) et des taux faibles d'émigration de personnes qualifiées inférieur à 20% sont susceptibles de tirer profit de la fuite des cerveaux. Ce phénomène a des effets négatifs dans les pays où le taux de migration des personnes qualifiées est supérieur à 20% et/ou la proportion des personnes ayant un haut niveau d'études est au-dessus de 5%.

Ces modèles théoriques que nous avons présenté posent l'hypothèse voir la condition de l'éducation payée pour l'existence d'une fuite des cerveaux bénéfique (BBD). Donc nous pouvons conclure à partir de cette hypothèse qu'un pays comme l'Algérie qui suit une politique d'éducation gratuite dès son indépendance ne peut jamais rattraper un effet positif de la fuite des cerveaux.

Beine *et al.* (2008) ont également étudié la possibilité d'un BBD pour chaque pays. L'Algérie a été classée parmi les pays qui sont caractérisés par une fuite des cerveaux dommageable avec un effet sur la force de travail de (- 43766), le travail qualifiée de (-31182) et un effet sur la proportion des qualifiée de (-0.2%) (Beine *et al.*, 2008 : 646). Donc l'Algérie est un pays qui ne tire pas des bénéfices de sa fuite des cerveaux

2.3.2 L'effet positif par les migrations de retour

L'analyse sur les effets positifs de la migration des qualifiées se focalise sur d'autres effets comme par exemple ceux de retour (*feedback effects*) des émigrants qui amènent avec eux le capital financier épargné en travaillant dans le PA et/ou de nouvelles compétences acquises à l'étranger, ou encore leur participation à des réseaux scientifiques et d'affaires facilitant la circulation du savoir technologique et industriel (Docquier et Rapoport, 2005).

Nombreux auteurs, Stark *et al.*, (1997) ; Dos Santos et Postel Vinay (2003) ; Lowell, Findlay et Stewart (2004), ont dévoilé le rôle bénéfique joué par le retour des personnes qualifiées dans leur PO : les compétences supplémentaires acquises à l'étranger, la propension pour l'innovation, la motivation pour créer leurs propres entreprises, les ressources financières et les contacts établis sont susceptibles d'augmenter la productivité et le développement économique au pays. L'expérience des pays comme : la Corée, la Chine, le Taiwan et l'Inde a témoigné l'impact favorable de la contribution des migrants de retour même à distance.

Plusieurs études montrent que très peu de pays ont réussi à faire revenir leurs migrants à cause des contextes moins favorables des PO qui poussent nombreux migrants à s'installer définitivement dans les pays d'accueil même ceux qui ont migré pour poursuivre des études. Par exemple, Cervantes et Guellec (2002) constatent que 88% des étudiants chinois ayant obtenu un doctorat en sciences et en technologies aux Etats-Unis en 1990-1991, travaillaient toujours dans le pays de destination quatre ans après la fin de leurs études.

De même, Murphy (2000) signale que deux comtés du sud de la province du Jiangxi en Chine ont mis en œuvre un certain nombre d'initiatives incorporant les migrants de retour dans le développement local, créant ainsi les conditions permettant aux migrants performants de créer des entreprises au sein de leurs communautés d'origine. Pour l'auteur, cette initiative est une coopération entre le gouvernement chinois et les migrants de retour qui créent et sauvent des entités génératrices de revenus afin de renforcer le pouvoir local et d'augmenter les fonds destinés aux dépenses locales de protection sociale.

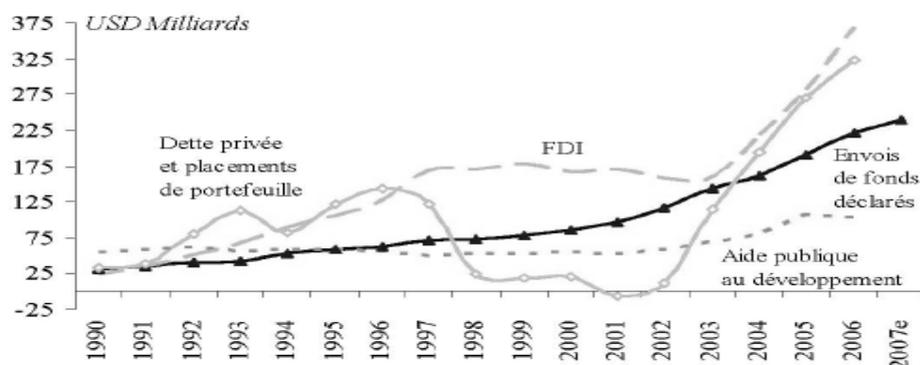
2.3.3 L'effet positif par les remises de fonds

La catégorie des « effets de retour » englobe également les envois de fonds des travailleurs migrants. Ce modèle explique que les migrants contribuent au développement du pays d'origine même à distance. Malgré le nombre élevé d'études traitant l'importance des transferts de fonds des migrants dans la croissance économique des PO, leurs effets restent sujets à débat. Les effets potentiels sont bien connus et contradictoires (Russell 1986). L'augmentation des niveaux d'épargne et d'investissement ainsi que l'effet multiplicateur stimulant des dépenses additionnelles constituent les points positifs. Du côté négatif, il faut relever une diminution potentielle de l'offre de travail et de main d'œuvre au sein de familles bénéficiant de transferts, ainsi qu'un effet similaire au syndrome hollandais, qui en maintenant un taux de change élevé, décourage la production nationale de biens échangeables.

Les montants des transferts de fonds (remittances) deviennent de plus en plus importants à partir des années 2000 et des affirmations de plus en plus fréquentes indiquent qu'ils sont le vecteur de développement des pays du Sud, les principaux récepteurs des fonds.

Graphique N° 01 : Envois de fonds et apports de capitaux dans les pays en développement.

Envois de fonds et apports de capitaux dans les pays en développement



Sources : *Global Economic Prospects 2006 : Economic Implications of Remittances and Migration* (Banque mondiale), *World Development Indicators 2007*, and *Global Development Finance 2007*.

Source : Ratha, Mohapatra, Vijayalakshmi et Xu, 2007, p 2.

Ce graphique compare les envois de fonds des migrants (les remises) avec le flux d'autres capitaux à destination des pays en voie de développement. Si l'on compare le montant des envois de fonds des migrants avec l'Aide Publique au Développement (APD), on s'aperçoit que le rapport s'inverse en 1995, alors qu'en 2007, les envois de fonds des migrants sont deux fois plus importants que l'APD et représentent près des deux tiers des investissements directs étrangers. Ces remises sont une ressource relativement stable et régulière comparé aux flux de capitaux privés qui peuvent fragiliser les économies des pays qui les reçoivent par leur instabilité et leur sensibilité aux opportunités économiques et d'investissement dans les pays. Ces envois ont dépassé d'environ presque trois fois l'aide publique au développement en 2012³.

Les données officielles la banque mondiale pour l'année 2016 estiment à 429 milliards de dollars les envois de fonds enregistrés vers les pays en développement, soit un recul de 2,4 % par rapport à 2015, où ils ressortaient à plus de 440 milliards. Le montant des transferts dans le monde, y compris vers les pays à revenu élevé, s'est replié de 1,2 % en 2016 et a atteint 575 milliards de dollars contre 582 milliards en 2015. Les estimations indiquent que pour l'année 2017, ces transactions vers les pays en développement devraient atteindre 444 milliards, portées par une conjoncture internationale plus favorable⁴.

Vu la progression des montants envoyés par les migrants vers les pays en développement, les organisations internationales ainsi que certains chercheurs considèrent ces ressources comme un mécanisme qui pourrait contrebalancer l'impact négatif généré par le phénomène de *la fuite des cerveaux* (Faini (2007) en citant la Banque Mondiale (2003)⁵).

En ce qui concerne les envois de fonds et la probabilité de retour, Constant et Massey (2002), en analysant les données relatives à la migration de retour des « travailleurs invités » en Allemagne entre 1984 et 1997, ont pu observer que les migrants qui envoient de l'argent avaient les taux d'emploi les plus élevés dans les pays d'accueil et que le fait d'avoir un conjoint dans le pays d'origine augmente leur probabilité de retour (Constant et Massey 2002, 8-27).

³ Banque mondiale (<http://www.worldbank.org/en/search?q=Investissements+Directs+Etrangers¤tTab=1>)

⁴ Banque mondiale (octobre 2016) (<http://www.worldbank.org/migration>)

⁵ Faini, R. (2007) fait référence au texte de Ratha, D. (2003), *Workers' remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance*, dans World Bank, *Global Development Finance*, Chapter 7, Washington, D.C.

3 Section 03 : La Migration de retour : approche théorique.

En tant que sous-section de la migration internationale, la migration de retour a été étudiée par diverses écoles de pensées qui ont contribué par différentes approches scientifiques à offrir des ensembles contrastés de propositions émanant de : l'économie néoclassique, la nouvelle économie de la migration du travail (ou NELM : The New Economics of Labor Migration), le structuralisme, le transnationalisme et la théorie des réseaux sociaux. Elles conviennent toutes que la migration de retour varie selon trois principaux facteurs :

- l'environnement du pays d'origine ;
- la nature et la durée du projet migratoire mené à l'étranger ;
- le contexte et les raisons incitant au retour au pays d'origine.

Du point de vue qualitatif, de nombreuses enquêtes empiriques⁶ ont été menées afin de mieux illustrer les facteurs multiples qui ont rendu la migration de retour un phénomène complexe et hétérogène. Bien que ce sujet ait longtemps été soumis à diverses interprétations depuis 1960, son ampleur et sa configuration n'étaient guère mesurables et comparables et ce en raison du manque de données quantitatives fiables (Cassarino, 2004).

Le sujet, bien que d'actualité, remonte jusqu'aux années soixante, mais c'est qu'à partir des années quatre-vingt que la stimulation du débat scientifique entre les chercheurs a eu lieu sur le phénomène du retour et son impact sur les pays d'origine. Ces débats ont abouti à la production de plusieurs volumes et essais critiques, ainsi à l'organisation de conférences (Kubat (1984); Conseil de l'Europe (1987)). En outre, ils ont contribué intensément au développement de la littérature relative à la migration de retour, ainsi qu'aux préoccupations croissantes concernant le sujet de « co-développement » et à la mise en œuvre d'accords bilatéraux de réadmission entre les PO et PA, ainsi que le lien entre migrations internationales et le développement économique des pays d'origine des migrants.

Afin de mieux explorer la façon dont le retour a été traité par les théoriciens de la migration internationale, il est important de souligner que les idées théoriques discutées ci-dessous ont introduit la migration de retour en tant que sous-composante de leurs approches analytiques. Cependant certaines de ces idées sont le résultat d'études empiriques, d'autres

⁶ Flore Gubert et Christophe J. Nordman (2008), Ammassari S. (2003), Black R., King R. et Tiemoko R. (2003), Hamdouch B. et Ould-Aoudia J. (2007), Musette S. (2007), Wahba J. (2003).

proviennent d'une collection de données quantitatives officielles basées sur des critères de définition du « migrant de retour ».

Ainsi, la section suivante se concentre exclusivement sur les théories qui ont tenté de proposer un ensemble de variables visant à mieux comprendre l'ampleur et la dynamique de la migration de retour au pays d'origine. Quelle que soit leurs opinions et leurs interprétations, toutes les théories présentées ci-dessous fournissent des suggestions utiles dans la mesure où elles diffèrent les unes des autres en termes de niveau d'analyse et de la prédominance à la question du retour. Elles tiennent compte de cinq variables : la perception de la migration, le rôle du « migrant de retour », ses motivations, l'impact du capital financier et humain qu'il représente pour son pays d'origine. Il sera donc question d'identifier les facteurs liés au parcours des migrants depuis les motivations de retour jusqu'à leur contribution au développement de leur pays d'origine.

3.1 La migration de retour selon l'approche néoclassique et la nouvelle économie de la migration du travail

L'approche néoclassique de la migration internationale repose sur « la notion de différence de salaire entre les pays émetteurs et récepteurs, ainsi que sur les attentes des migrants à réaliser des gains élevés dans le pays d'accueil » (Todaro 1969, 140). Selon cette approche, la migration de retour semble être considérée comme le résultat **d'une expérience migratoire échouée** qui n'a pas généré les avantages souhaités en termes de gains attendus, emploi et durée. En d'autres termes, d'un point de vue néoclassique, la migration de retour implique exclusivement les travailleurs migrants qui ont mal calculé les coûts de la migration et qui n'ont pas atteint les bénéfices de revenus plus élevés.

À l'inverse de l'approche néoclassique, la nouvelle économie de la migration du travail (NELM) présente la migration de retour comme le résultat logique **d'une stratégie calculée et réussie**, définie au niveau du ménage des migrants, au cours de laquelle les migrants ont atteint leurs objectifs (à savoir, des revenus plus élevés et l'accumulation de l'épargne) tout en envoyant naturellement une partie de leur revenu à leur ménage au pays d'origine.

Selon Oded Stark et à ses partisans (Taylor et al., 1996), la migration de retour détermine non seulement la propension des migrants à « exercer un niveau de travail plus élevé au pays d'accueil que celui exercé par les travailleurs natifs » (Stark 1991, 392) et à économiser plus d'argent que les travailleurs natifs (Stark et Galor, 1990). Elle définit aussi

leur niveau de socialisation dans les pays d'accueil ainsi que leurs motivations à acquérir des compétences supplémentaires ou une formation professionnelle.

L'interprétation de la migration de retour selon ces deux approches est différente. Ainsi, lorsque les économistes néoclassiques soutiennent que les gens se déplacent de façon permanente pour augmenter et maximiser leurs salaires dans les pays d'accueil, la migration de retour est considérée comme un échec, sinon comme une anomalie. Pour les économistes de la NELM, la migration de retour est une façon de souligner le fait que la décision de migration ne peut plus être considérée « comme un acte de désespoir ou d'optimisme illimité » (Stark 1996, 26). Qu'ils soient confrontés à des pannes de marchés à ou à la nécessité de compenser les écarts de salaire entre leurs pays d'origine et leurs zones de destination, les migrants planifient et tentent de répondre aux incertitudes du marché.

- **Les limites de l'approche néoclassique et de la NELM**

Néanmoins, le cadre d'analyse des deux approches comporte quelques insuffisances. La première concerne les motivations pour le retour qui semblent être déterminés uniquement par des facteurs financiers ou économiques, tout en fournissant peu d'explication sur la façon dont les envois de fonds et les compétences acquises à l'étranger sont utilisés dans le pays d'origine. La seconde concerne l'image réservée aux migrants qui sont considérés comme des porteurs de revenus étrangers ou des « intermédiaires financiers », comme souligné par Edward Taylor.

En outre, alors que les deux approches tentent d'expliquer quand et pourquoi la décision de retour à lieu, elles ne donnent aucune explication sur l'endroit du retour des migrants. Aussi, les expériences de retour semblent être isolées de l'environnement social, économique et politique du pays d'origine car le retour n'est pas seulement une question personnelle, mais aussi et surtout un contexte social, affecté par des facteurs conjoncturels et structurels du pays d'origine. Non seulement elles n'ont pas considéré comment les stratégies sont planifiées et remodelées lorsque le retour a lieu, mais l'interaction au-delà de la famille ou du ménage du rapatrié demeure aussi inconnue.

Enfin, plusieurs études empiriques ont démontré que le paradigme « réussite / échec » ne peut pas lui seul expliquer complètement le phénomène de la migration de retour, comme démontrer par les axes suivants.

3.2 La migration de retour selon l'approche Structurelle

L'approche structurelle de la migration de retour soutient que le retour n'est pas seulement analysé en fonction de l'expérience individuelle du migrant dans le pays d'accueil, mais aussi en référence *aux facteurs contextuels* sociaux et institutionnels dans les pays d'origine. En fait, le retour est une question de **contexte**.

Cette approche montre, comme la NELM, à quel point les ressources économiques et financières envoyées aux pays d'origine sont **déterminantes** quant à la décision du retour et à la réinsertion du migrant. Le succès ou l'échec du migrant de retour est analysé en corrélant la réalité économique et sociale du pays d'origine avec les attentes du migrant.

Lewis et Williams (1986 : 125) ont mis en évidence, dans leur article sur les migrants de retour Portugais, que le « local » (le contexte local dans les pays d'origine) a une grande influence sur l'impact des migrants de retour. L'environnement institutionnel des affaires ainsi que les progrès économiques dans les pays d'origine sont cruciaux pour permettre la mise en place d'investissements productifs. Ils affectent aussi positivement ou négativement l'impact de la migration de retour sur le développement économique et le progrès social.

L'article influant de Cerase (1974) sur les rapatriés italiens en provenance des États-Unis, fournit de nombreux exemples emblématiques de la complexité des relations entre les attentes du rapatrié et le contexte social et économique (c'est-à-dire la réalité) au pays d'origine. Cerase identifie quatre types différents de rapatriés, mettant l'accent sur leurs aspirations, attentes et besoins:

- 1- « Retour d'échec » : concerne les rapatriés qui ne pouvaient pas s'intégrer dans leur pays d'accueil en raison des préjugés et des stéréotypes rencontrés à l'étranger. Leurs difficultés à prendre une part active ou à s'adapter dans la société d'accueil étaient suffisamment fortes pour motiver leur retour.
- 2- « Retour de conservatisme » : il comprend les migrants qui, avant d'émigrer, avaient prévu de rentrer chez eux avec suffisamment d'argent pour acheter des terres en vue de « se libérer d'une méprisable dépendance aux propriétaires fonciers » (Cerase 1974, 254). En raison de ces aspirations et stratégies, les rapatriés conservateurs ont seulement tendance à satisfaire leurs besoins personnels, ainsi que ceux de leurs proches et ne visent pas à changer le contexte social qu'ils ont laissé avant de migrer, plutôt, ils aident à le préserver.

- 3- « Retour des retraités » : il s'agit des migrants retraités qui décident de retourner à leur pays d'origine et d'acquérir un terrain et une maison où ils passeront leurs vieux jours.
- 4- « Retour d'innovation » : il s'agit sans aucun doute de la catégorie la plus dynamique des rapatriés dans la typologie de Cerase. Il se réfère à des acteurs « qui sont prêts à utiliser tous les moyens et les nouvelles compétences qu'ils ont acquis lors de leurs expériences migratoires » (Cerase 1974, 251) en vue d'atteindre leurs objectifs dans leurs pays d'origine, ce qui, selon eux, offre de meilleures opportunités pour satisfaire leurs attentes. Cerase note que ces rapatriés se considèrent comme des innovateurs, car ils pensent que les compétences acquises à l'étranger ainsi que leurs épargnes auront fait d'eux «des porteurs de changement». Néanmoins, il observe que c'est peu probable que ces rapatriés seront des acteurs du changement dans leur pays d'origine en raison de la rigidité des relations de pouvoir et des intérêts particuliers qui empêchent les innovateurs d'entreprendre des initiatives susceptibles de compromettre la situation établie et la structure traditionnelle du pouvoir.

La typologie de Cerase constitue clairement une tentative pour montrer que les facteurs contextuels dans les pays d'origine et d'accueil doivent être pris en compte comme condition préalable pour déterminer si une expérience de retour est un succès ou un échec.

Les observations de Cerase ont été cruciales pour les approches ultérieures et pour les problèmes de migration de retour. En fait, quelques années plus tard, une étude de George Gmelch (1980) basée sur la typologie de Cerase, souligne la nécessité d'une corrélation entre l'intention de retourner et les motivations de retour. Les intentions de retour, qu'elles soient réelles ou prévues, façonnent les attentes des rapatriés dans les pays d'origine (Rogers 1984; Callea 1986; Richmond 1984). Le retour semble être guidé par les opportunités que les migrants s'attendent à trouver dans leur pays d'origine, mais aussi par les opportunités déjà offertes dans leur pays d'accueil. Comme les facteurs structurels et contextuels ont une certaine incidence sur la décision de retour, selon Gmelch, la décision de retour ne peut pas être planifiée correctement car ces facteurs ne peuvent être évalués qu'à posteriori par les migrants qui sont considérés comme « mal préparés à leur retour » (Gmelch 1980, 143), en raison du fait qu'il est difficile pour eux de recueillir les informations nécessaires pour assurer leur retour et de mieux connaître les changements sociaux, économiques et politiques qui, entre-temps, sont survenus dans leur pays d'origine.

Quel que soit le niveau d'attentes des migrants de retour, l'approche structurelle de la migration de retour affirme que celles-ci sont plus souvent réajustées aux réalités locales en raison « des traditionnels droits acquis » dans le pays d'origine. Dans ce cas, ces rapatriés ont une influence innovante limitée dans leur société d'origine. Elle affirme également que si ce réajustement ne se produit pas, le rapatrié peut envisager de ré-émigrer.

- **Les facteurs influant sur la capacité d'innover et d'investir**

L'approche structurelle de la migration de retour est essentielle pour montrer comment des facteurs contextuels peuvent influencer les capacités d'innover des rapatriés afin d'apparaître comme des acteurs du changement. Non seulement *les compétences* et *le capital financier* agissent sur les expériences de retour, mais *les relations de pouvoir locales, les traditions et les valeurs* dans les pays d'origine ont également une forte influence sur la capacité des migrants de retour à investir leurs expériences migratoires dans leur pays d'origine.

Contrairement au cadre théorique de l'économie néoclassique et de la NELM, l'approche structurelle de la migration de retour *se concentre sur l'étendu d'un impact* que les migrants de retour peuvent ou non avoir sur leurs sociétés d'origine une fois le retour est opéré, en référence à deux variables: **le temps et l'espace**.

Le temps concerne *la durée du séjour* à l'étranger et le changement qui s'est produit avant et après la migration, en référence au statut des migrants et à leurs sociétés d'origine. Les changements sociaux dans les sociétés d'origine, ainsi que l'avancement professionnel, sont essentiels au processus de réinsertion des migrants de retour.

Selon W. Dumon (1986), « *le migrant de retour peut être défini comme une personne qui, afin d'être acceptée, doit se réadapter à l'évolution du modèle culturel et comportemental de sa communauté d'origine, et c'est cela la resocialisation* ». De plus, la durée du séjour à l'étranger doit être optimisée afin de permettre aux migrants d'acquérir et de diversifier leurs compétences dans le but de les investir une fois que le retour aura lieu (Dustmann, 2003).

Comme le suggère R. Kink (1986), « *si (la durée de séjour à l'étranger) est très courte, disons inférieure à un ou deux ans, le migrant aura acquis trop peu d'expérience pour être utile dans la promotion de la modernisation une fois de retour dans son pays d'origine. Si la*

période d'absence est très longue, les migrants de retour peuvent être tellement déconnectés de leur société d'origine, ou si vieux, que de nouveau leur influence sera faible. Quelque part entre les deux, une durée d'absence optimale pourrait être trouvée dans la mesure où l'absence serait suffisamment longue pour avoir influencé le migrant et lui permettre d'absorber certaines expériences et valeurs, tout en étant suffisamment courte pour qu'il ait le temps et l'énergie, une fois de retour, d'utiliser ses compétences et d'attitudes nouvellement acquises »

En ce qui concerne **l'espace**, les structuralistes affirment que la zone d'installation (rurale ou urbaine) détermine le processus de réinsertion des migrants de retour et change leurs attentes. L'enquête menée par N. Colton (1993) sur les migrants de retour yéménites en provenance d'Arabie Saoudite dans les zones rurales du Yémen est un exemple type. Elle a montré que malgré le fait que les migrants de retour ont pu améliorer leur niveau de vie ainsi que ceux de leurs familles, ils n'ont pas pu « changer de façon significative les anciens principes et valeurs » (Colton 1993, 879), mais plutôt ils ont eu tendance à les renforcer.

Ce phénomène est associé selon l'auteur au fait que les attentes des migrants de retour sont considérablement marquées et adaptées aux attitudes et ordres sociaux locaux (l'environnement de retour (famille, amis)), en vue d'être « ré-acceptés ».

- **Les limites de l'approche structurelle de la migration de retour**

Les structuralistes ont dans ce sens mis l'accent davantage sur la manière dont les initiatives des migrants de retour pourraient favoriser le développement économique face aux structures de pouvoir locales que sur le phénomène de la migration de retour en soi. Ils ont tendance à limiter l'expérience de la migration des rapatriés à la simple acquisition de compétences, qui, le plus souvent, sont inutilisées en raison des contraintes structurelles inhérentes aux pays d'origine et à l'utilisation des revenus gagnés à l'étranger. En d'autres termes, il semble n'y avoir aucune continuité entre les expériences migratoire dans les pays d'accueil et la situation dans le pays d'origine.

En outre, l'impact des ressources, qu'elles soient financières ou humaines, tangibles ou intangibles, reste extrêmement limité, du fait que celles-ci demeurent intégrées dans un contexte familial traditionnel qui définit les modèles symboliques et les comportements avec lesquels les rapatriés devront se conformer s'ils veulent être ré-acceptés une fois de retour chez eux.

En fin de compte, selon cette approche, les migrants de retour échouent dans la poursuite de leurs intérêts parce qu'ils sont restés trop longtemps en dehors « des modes de pensée traditionnels » de leurs sociétés d'origine, tout en perdant leurs réseaux de relations sociales. En d'autres termes, les migrants à l'étranger ne maintiennent aucun lien avec leur pays d'origine. Cette dichotomie structurelle pays d'accueil / pays d'origine, fortement critiquée par Murphy (2002), est basée sur l'hypothèse que peu d'informations et d'échanges existent entre ces deux mondes de vie. Cette hypothèse est fortement remise en question par l'approche transnationale et l'approche des réseaux sociaux qui seront examinés plus en détail dans les points suivants.

3.3 La migration de retour selon l'approche Transnationale

À la fin des années 1980, dans le but de mettre en évidence la dynamique et **le maintien des liens réguliers entre le PO et le PA** (un fait souvent négligé par les structuralistes) et d'interpréter les mouvements des allers/retours des personnes traversant les frontières, les chercheurs en migration de différentes disciplines ont commencé à adopter la terminologie transnationale utilisée initialement par les spécialistes des relations internationales.

Le transnationalisme tente de formuler un cadre théorique et conceptuel visant à mieux comprendre **les liens étroits sociaux et économiques** entre les PA et les PO des migrants. Les activités transnationales sont mises en œuvre par des contacts sociaux réguliers et soutenus au fil du temps à travers les frontières nationales (Portes et al., 1999, 219). Cette approche explique également l'influence de tels liens sur l'identité des migrants. Contrairement aux structuralistes et aux partisans de la NELM, pour les transnationalistes, le retour ne constitue pas la fin d'un cycle migratoire car l'histoire de la migration se poursuit.

La migration de retour fait partie intégrante d'un système circulaire de relations et d'échanges sociaux et économiques facilitant la réintégration des migrants tout en transmettant les connaissances, l'information et l'appartenance. L'un des principaux contrastes entre le transnationalisme et le structuralisme réside dans le fait que, selon les transnationalistes, les migrants de retour préparent leur réinsertion par des visites périodiques et régulières dans leurs pays d'origine. Ils conservent des liens solides avec leurs pays d'origine et envoient périodiquement de l'argent à leurs ménages.

Dans le domaine de la migration, le cadre conceptuel de cette approche repose sur deux champs d'investigation interdépendants: **les identités transnationales et la mobilité transnationale.**

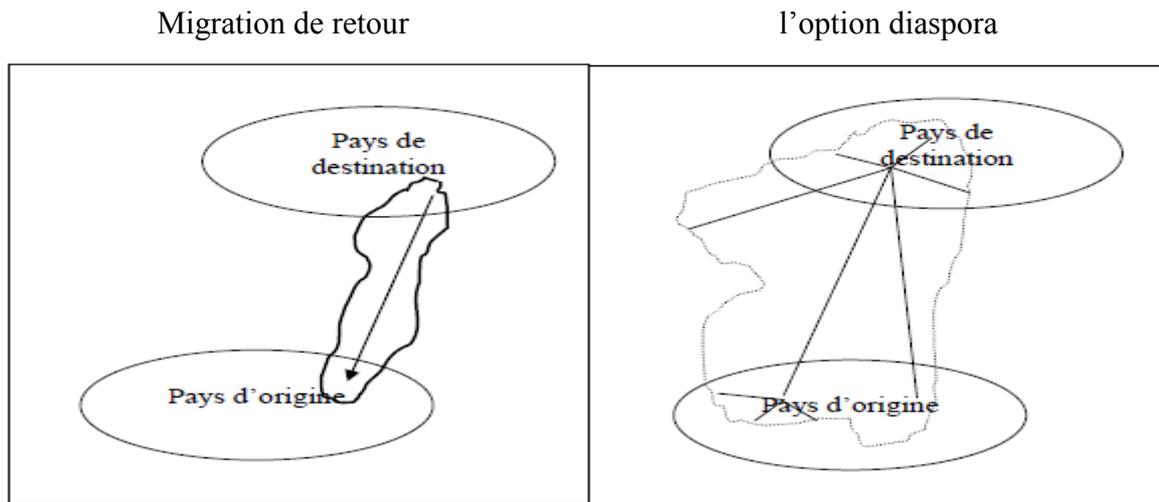
Les identités transnationales résultent de la combinaison des origines des migrants avec l'identité qu'ils acquièrent dans leurs pays d'accueil. Selon les transnationalistes, cette combinaison favorise davantage le développement d'une « double identité » qu'à l'émergence d'identités conflictuelles. Les migrants sont considérés comme ayant la capacité de négocier leur place dans les deux sociétés, en vue d'en faire partie. Contrairement aux structuralistes, qui préfèrent parler d'ajustement, les transnationalistes reconnaissent la nécessité d'une «**adaptation**» en rentrant chez eux. Le processus d'adaptation n'entraîne pas l'abandon des identités qu'ils acquièrent à l'étranger. Cependant, les contacts réguliers qu'ils maintiennent avec leurs ménages dans les pays d'origine, ainsi que les mouvements d'aller/retour qui caractérisent **la mobilité transnationale** (Portes 1999) leur permettent de mieux préparer et d'organiser leur retour.

L'article édité par Al-Ali et Koser (2002) présente une vision sur la conception des migrants de la «patrie» qui repose sur diverses allégeances. Les migrants peuvent être attachés à leur pays de naissance (considéré comme pays d'accueil), tout en étant en même temps émotionnellement liés à leurs lieux d'origine et vice versa. Pour les transnationalistes, les perceptions subjectives des migrants sur la patrie et leur auto-identification ont une incidence sur leur décision de retour et sur leur processus de réintégration, car elles fournissent un sens qui a un fondement social et historique.

Enfin, les deux auteurs ont mis l'accent sur « une autre caractéristique des migrants transnationaux est qu'ils maintiennent des réseaux économiques, politiques et sociaux qui couvrent plusieurs sociétés. Ce qui définit l'appartenance à ces réseaux sont : un pays d'origine commun ou une origine partagée » Al-Ali et Koser (2002, 10). En d'autres termes, le transnationalisme permet de créer des liens transfrontaliers entre les rapatriés et leurs communautés de migrants à l'étranger. Ces derniers appartiennent à des groupes géographiquement dispersés et «se sentent liés les uns aux autres par leur lieu d'origine commun et leurs liens religieux et sociaux partagés» (Levitt 1998, 4). Leurs ressources humaines et financières semblent intégrées dans un cadre d'interaction ethniquement défini (Hsing, 1998). Ainsi, la solidarité de groupe et les ressources sont définies en référence à la communauté transnationale dans laquelle sont intégrées leurs initiatives et leurs attentes.

Cette affirmation a été soutenue plus tard par la référence récurrente des «diasporas» qui était encore une notion en vogue chez les adhérents du transnationalisme. Selon Meyer (2007 : 7), la variété des liens qui se développent entre le PO et le PA par le biais de la diaspora, a un impact beaucoup plus complexe sur le pays d'origine par rapport aux migrants de retour.

Figure 02 : Les migrations de retour et l'option diaspora



Source : J.-B. Meyer (2007 : 7)

Cependant, depuis que le terme «diaspora» est utilisé par nombreux responsables gouvernementaux, il est logique de croire que l'institutionnalisation a facilité économiquement, la gestion des activités transnationales, et les a rendues plus accessibles aux préoccupations politiques (Al-Ali & al. 2001, 590).

Le transnationalisme se rapporte également à des initiatives axées sur les objectifs qui sont collectivement coordonnées et qui ont été graduellement institutionnalisées en raison de leur interaction avec les gouvernements des pays d'origine. Il existe de nombreux cas emblématiques dans le monde montrant comment les gouvernements ont répondu à l'autonomisation politique et économique de leurs communautés de migrants à l'étranger. Le plus souvent, ces relations institutionnalisées « ont reconstruit les liens entre l'émigrant et la patrie » (Brand 2002 : 6; Leichtman 2002). Ce processus n'est pas du tout nouveau dans l'histoire des migrations internationales (Vertovec 1999, 145).

Le retour s'effectue une fois que des ressources suffisantes, qu'elles soient financières ou informatives, ont été réunies et lorsque les conditions au pays d'origine sont considérées comme étant assez favorables. Les rapatriés peuvent être confrontés à des pressions sociales

ou se sentir marginalisés par leur propre société d'origine tout en essayant de négocier leur place dans la société sans nier leur spécificité.

Malgré les précieux apports de l'approche transnationale de la migration de retour, il est reste difficile de comprendre comment le maintien des liens étroits avec leurs communautés de migrants à l'étranger permet aux rapatriés de mieux faire face aux intérêts traditionnels acquis et aux pressions sociales qui caractérisent leurs sociétés d'origine. En outre, dans la mesure où les transnationalistes se concentrent sur la double identité des migrants et sur leur mobilité transfrontalière, ils semblent enfermer leurs projets et initiatives au pays d'origine dans un ensemble fondamental d'obligations, d'opportunités et d'attentes mutuelles découlant d'une appartenance ethnique commune (c.-à-d. la diaspora) et des relations de parenté (c'est-à-dire la famille, le ménage).

Comme sera expliqué dans l'axe suivant, les enseignements théoriques découlant de la théorie des réseaux permettent de mieux explorer le cadre analytique de la migration de retour, au-delà de l'intégration de la diaspora et des relations de parenté.

3.4 La migration de retour selon la théorie des réseaux sociaux

Tandis que le transnationalisme considère les rapatriés comme des acteurs qui rassemblent des ressources découlant de la communauté de la diaspora afin de sécuriser et préparer leur retour au pays, la théorie des réseaux sociaux les considère comme étant **les rapporteurs de ressources tangibles et intangibles** disponibles au niveau des réseaux transfrontaliers sociaux et économiques, et qui maintiennent des liens étroits avec leurs pays d'origine afin de garantir et préparer leur retour. Ces liens reflètent une expérience migratoire qui peut fournir un complément important aux initiatives des rapatriés dans leurs pays d'origine.

Les réseaux sont organisés de manière sélective (Church et al., 2002, 23), et l'adhésion aux réseaux exige un acte volontaire des acteurs eux-mêmes ainsi que le consentement des autres membres en vue de garantir les flux de ressources ainsi que l'efficacité et le maintien des liens transfrontaliers. Ces réseaux sociaux et économiques transfrontaliers correspondent à « *une entité sociale qui résulte d'une conscience subjective collectivement partagée* » (Laumann et al., 1983, 21). Leurs caractéristiques répondent au contexte économique, social et politique dans les pays d'accueil et d'origine.

Ils peuvent avoir une base communautaire ou associative. La première se réfère à des relations interpersonnelles de long terme entre les membres du réseau, ainsi que l'échange régulier mutuellement d'objets précieux entre les acteurs. La seconde fait référence à un groupe sélectif d'acteurs dont les relations sont définies en termes d'appartenance associative.

Le capital social, qui, selon James Coleman, « *est inhérent à la structure des relations entre les acteurs et parmi les acteurs* » (Coleman 1988, 110), doit être considéré comme une ressource fournie par la famille ou le ménage du rapatrié. En d'autres termes, les ressources sociales et financières antérieures, fournies par la famille, peuvent façonner la performance des migrants de retour. Il est raisonnable de penser que le capital social et l'implication potentielle des migrants de retour dans les réseaux sociaux transfrontaliers peuvent être considérés comme des ressources qui se complètent et se forment mutuellement.

Il semble clair que les réseaux sociaux et économiques transfrontaliers diffèrent des relations transnationales, en termes de modèles organisationnels, d'objectifs et de configuration. Les réseaux concernent « *un type spécifique de relation reliant un ensemble défini de personnes, d'objets ou d'événements. [...] Cet ensemble de personnes, d'objets ou d'événements sur lesquels un réseau est défini [...] possède certains attributs qui les identifient comme membres de la même classe d'équivalence dans le but de déterminer le réseau de relations parmi eux* » (Knoke et Kuklinski, 1982 p.12 ; Thompson et al., 1991). Cette définition met l'accent sur la nécessité d'examiner le contenu relationnel des liens de réseau qui sous-tend la structure du réseau à laquelle les rapatriés peuvent appartenir.

De toute évidence, lors de l'analyse de la configuration des réseaux sociaux transfrontaliers, une attention particulière est accordée à la manière dont les acteurs sont impliqués dans les structures de réseau et à leur position perçue dans les modèles de partenariat. Celle-ci semble avoir une certaine incidence sur la mesure dans laquelle ces acteurs s'identifient subjectivement avec leurs réseaux de relations sociales. En d'autres termes, il existe autant de degrés d'intégration de réseau car il existe différents types de contenu relationnel.

Conclusion du chapitre 1

L'analyse des théories disponibles des migrations internationales a été réalisée afin de mieux comprendre l'émergence des flux migratoires et leurs conséquences. Cet aperçu de la littérature permet de présenter la complexité du phénomène: les «pressions migratoires » ne sont expliquées par l'écart de richesse entre Sud et Nord que dans la théorie néoclassique rudimentaire, qui semble particulièrement réductrice par rapport à la diversité des facteurs en cause. Les aspects politiques, historiques et culturels revêtent une énorme importance dans la dynamique migratoire. Les phénomènes migratoires obéissent à des lois beaucoup plus compliquées que celles du «différentiel de revenus». De plus, cette théorie élémentaire a d'ailleurs été abandonnée au profit des approches plus complexes mentionnées dans ce chapitre. Il semble donc clairement, aussi bien théoriquement qu'empiriquement, que le développement des pays d'émigration n'est pas un facteur de ralentissement de l'émigration. Au contraire, ce n'est que lorsque les niveaux de revenu par habitant atteignent une convergence suffisante entre pays d'origine et pays d'accueil que les flux migratoires peuvent diminuer, ou même s'inverser.

En raison de la diversité croissante des migrants de retour, le phénomène de la migration de retour doit être abordé en tenant compte des nouvelles variables expliquant comment et dans quelles circonstances les migrants retournent. De toute évidence, comme le souligne Ghosh, «le retour est largement influencé par les motivations initiales de la migration ainsi que par la durée du séjour à l'étranger et en particulier par les conditions dans lesquelles le retour a lieu » (Ghosh 2000, 185).

A travers l'analyse des théories disponibles sur les migrations faite dans ce chapitre, nous constatons que les études théoriques et empiriques reconnaissent que les migrants peuvent contribuer à l'amélioration du contexte général des pays d'origine. A moyen et long terme, l'émigration des personnes qualifiées peut engendrer des effets bénéfiques sur le pays de départ sous forme de : remises de fonds, investissements, relations commerciales, nouvelles compétences, innovation, nouvelles normes et informations.

Chapitre II : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Introduction chapitre 02

De par les différentes définitions sémantiques et autres que peut revêtir ce concept, la diaspora incorpore plusieurs dimensions et intègre à la fois un capital humain, financier et social utile au développement de la communauté dans le pays d'origine. Les gouvernements ont un rôle crucial à jouer tant pour canaliser les initiatives, les potentiels et les ressources de la diaspora vers l'économie et la société que pour créer les liens institutionnels entre la diaspora et les activités socio-économiques du pays d'origine.

Ce chapitre vise dans une première section à apporter des éclaircissements sur le terme diaspora et les différentes interprétations y afférentes d'après une analyse des définitions existantes des chercheurs qui ont contribué à la construction de ce concept. La deuxième section met en lumière les différentes contributions de la diaspora qui doivent être identifiées et valorisées. A la fin du chapitre, on présente l'expérience de deux diasporas bien structurées chinoise et indienne, ainsi que les pratiques des pays voisins la Tunisie et le Maroc pour le recours aux compétences expatriées et leur intégration dans le développement local.

1 Section 1 : La Diaspora : l'odyssée d'un concept

Le concept particulier de « diaspora », que nous abordons dans la présente section, a gagné en importance au cours des dernières années tant dans le discours identitaire des migrants que dans le débat sur les politiques de développement et de retour. Le sens de ce mot n'a cessé d'osciller dans l'histoire, ainsi la lumière sera mise sur ce concept afin de repérer les paramètres et les processus qui le définissent et de mieux comprendre l'évolution de son utilisation à travers les différents contextes et circonstances. Divers sens et classifications du concept « diaspora » se sont forgés au fil du temps (Armstrong, 1976 ; Cohen, 1997 ; Sheffer, 2003).

1.1 L'origine du concept

Le terme « diaspora » est un mot d'origine grecque qui signifie dispersion ou dissémination d'une communauté ethnique ou d'un peuple à travers le monde⁷. Elle désigne un

⁷ Définitions lexicographiques étymologiques de « Diaspora » du Trésor de la langue française informatisé, sur le site du Centre National de Ressources textuelles et lexicales (CNRTL).

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

groupe vivant dispersé loin de sa terre d'origine, et qui maintient des liens institutionnalisés, objectifs ou symboliques, par-delà les frontières des Etats-nations (Schnapper, 2001).

Une migration massive et forcée consécutive à une guerre ou une révolution (Bruneau 2004, 1). La notion de diaspora est apparue dans le champ des sciences sociales au cours de la décennie de 1970-1980, intéressant désormais historiens, sociologues et géographes.

Le mot diaspora a changé de signification au fil des siècles et si l'on retient celles généralement admises, **quatre grandes périodes** sont repérables: la Haute Antiquité, époque durant laquelle le mot détient divers sens, le Moyen Âge et la Renaissance, le 19^e et le 20^e siècle jusqu'aux années 1970 et à partir des années 1980 (Helly 2006, p6) :

❖ Durant **la période de l'Antiquité**, le terme « diaspora » signifie la colonisation de l'Asie mineure et de la Méditerranée par des populations grecques (800-600 avant J.C.); il décrit les idées d'expansion commerciale et de réussite et détient une connotation **positive**. Ensuite, le terme fut employé pour la première fois par des Juifs vers trois cents ans avant Jésus-Christ. Il était utilisé uniquement pour désigner la dispersion du peuple juif depuis deux mille ans et ayant réussi à maintenir un sentiment d'appartenance à travers les siècles et à travers le monde. Cependant, « Diaspora » acquiert une connotation **négative** celle de déracinement, **d'exil**, de désolation et de dénuement (d'après Cohen, 1997, 118-119) et renvoie à l'exil et la dispersion du peuple juif. Selon Michel Bruneau (2004, 1) :

« À cause de son origine et de son modèle initial, le terme de diaspora relève des domaines religieux et politique, et d'une migration connotée négativement, qu'elles qu'en soient les causes (désastre, famine, châtement...). La diaspora suppose également la référence à une communauté homogène dans la durée, à une « nation », et à un territoire d'origine sacralisé. Elle s'est donc constituée dans une double tension temporelle et spatiale : la tension vers un ailleurs originel (notion d'exil à partir d'un territoire d'origine) et celle vers un futur idéalisé, vers une « Terre Promise », qui peut être par exemple, le Nouveau Monde. »

Puis, par-delà les siècles et avec la libération de la Palestine et l'établissement des Juifs hors de celle-ci, cette appellation vint à désigner dans le monde gréco-romain la dispersion et non plus l'exil ; le terme retrouve ainsi une valeur **positive** (selon Paul, 1981 et Lenoir-Achdjian, 2001).

❖ **Au Moyen Âge**, avec le développement de l'antijudaïsme chrétien en Europe, les Juifs commencent à subir intolérance et refoulement alors que dans les pays musulmans, ils jouissent

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

de reconnaissance et statut, puis la renaissance qui signifie une amélioration de leur sort en Europe du Nord (Chaliand et Rageau, 1991: 15-35 cité par Helly 2006).

❖ Au **19^{ème} siècle** avec l'établissement des États nations, le mot diaspora reprend le sens d'exil forcé, de perte et de déplacement de population. Puis jusqu'aux années 1960, diaspora a été défini comme dispersion de populations à travers les frontières des États et nations, indifférentes aux cultures et religions majoritaires. Elle suppose une distinction claire entre diasporas et flux migratoires générés par l'évolution du capitaliste et la création de nouveaux États en Europe centrale au 19^{ème} siècle et dans le Tiers monde au 20^{ème} siècle. Les émigrations italienne, allemande, portugaise, russe, polonaise, irlandaise et scandinave ne sont guère considérées comme des diasporas mais comme des émigrations d'assujettis et de dépossédés ne développant aucun sens de l'unité et de la solidarité au travers les frontières.

❖ Le sens du terme diaspora est arrivé à une généralisation à partir des années 1970-1980, où il a commencé à être associé à toutes les nations qui s'installaient en dehors de leur pays d'origine (homeland) (Tölölyan, 1996: 13-15). Selon des auteurs de ce changement sémantique (Sheffer, 1986 : 3 ; Esman, 1986; Connor, 1986), les minorités d'ascendance immigrée qui développent de forts liens avec un pays d'origine sont les diasporas de l'ère moderne et on parle ainsi de diaspora africaine, indienne, mexicaine, chinoise, turque coréenne, etc.

❖ **A partir des années 1990**, le mot diaspora est vidé de toute signification sociologique propre et réintégré dans les discours sur la nation. La facilité des communications porte les migrants et leurs descendants à multiplier les liens avec leur pays d'origine, de ce fait, certains gouvernements font appel à leurs « diasporas » afin de mobiliser leurs votes, ressources financières et expertises. Par exemple, En 1991, lors de la guerre dans l'ex-Yougoslavie des Croates émigrés rallient les rangs de l'armée croate, d'autres lèvent 30 millions de dollars et exercent des pressions sur le gouvernement allemand et sur l'Union Européenne pour obtenir la reconnaissance de l'État créé en 1992. Douze des 120 sièges au Parlement croate sont alloués aux émigrés et, en 1999, lors d'une visite en Afrique du Sud, le Président Franjo Tudjman demande aux Croates émigrés, aussi nombreux que les Croates vivant en Croatie, de rentrer reconstruire « leur pays » (Helly, 2006, p12).

1.2 Evolution des définitions de la Diaspora

Selon Dufoix (2004 : 8), trois générations de définitions sont identifiées : ouvertes, catégoriques et oxymores.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

1.2.1 Les définitions ouvertes

Elles proposent une vision vague et non-discriminée de l'objet étudié, et laissent la porte ouverte à un nombre indéterminé de cas. La première en date est celle d'Armstrong puis celle de Sheffer.

1.2.1.1 La définition de John Armstrong (1976)

Au milieu des années soixante-dix, Armstrong (1976) donne une définition qui constitue le premier essai théorique d'explication de ce terme. Dans son article *Mobilized and proletarian diasporas*, il attribue ce terme à « *toute collectivité ethnique ne disposant pas d'une base territoriale à l'intérieur d'une société politique donnée, c'est-à-dire qui demeure une minorité relativement faible sur l'ensemble de cette société politique* » (Armstrong, 1976 : 393). Cette définition est très générale et suggère que tous les groupes de migrants forment une diaspora, sans préciser les particularités de l'unité formée et sans mentionner l'attachement au pays d'origine. Les limites de cette définition portent sur son caractère trop large qui englobe tous les groupes de migrants ne permettant pas de distinguer la spécificité des diasporas et aussi sur une analyse trop historique qui fait de la diaspora juive un modèle normatif. Dufoix (2004a) remarque qu'en parlant de la diaspora, John Armstrong renvoie au sens commun pour faire de la diaspora juive l'archétype de toutes les autres, il le confirme par « *les Juifs sont le modèle de toutes les diasporas* » (Armstrong 1976 : 394).

L'analyse de ce concept a été remise en cause plus tard par les études de plusieurs auteurs ; Sheffer (1986) ou encore Clifford (1994) qui critiquent la conception axée exclusivement sur la dispersion des Juifs.

Clifford (1994 : 303) reconnaît « la forte implication de l'histoire juive dans la définition de la notion de diaspora mais cette expérience ne peut pas constituer à elle seule un modèle définitif. Cette diaspora (aussi grecque et arménienne) peuvent être considérées en tant que points de départ non normatif qui s'adapte aux nouvelles conditions globales ». Y. Lacoste (1989) affirme qu'il n'y a pas de raison logique ou étymologique pour que ce mot soit strictement réservé à l'histoire juive et qu'il peut être utilisé pour faire référence à des situations d'autres peuples qui se sont répandus dans un espace multinational, et dont les causes sont souvent associées à des désastres (guerres, génocides, persécutions) (Hovanessian, 1998 :2)

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

1.2.1.2 La définition de Gabriel SHEFFER (1986)

Dix ans après la définition donnée par Armstrong, Gabriel Sheffer (1986) est parmi les premiers à donner une définition plus élaborée de ce terme. Il propose un modèle à la fois plus large et plus ouvert : « *Les diasporas modernes sont des groupes ethniques minoritaires, issus de la migration, résidant et agissant dans des pays d'accueil tout en maintenant de liens forts affectifs et matériels avec leurs pays d'origine – leur patries (homelands)* » (Sheffer 1986 : 3). L'auteur complète la définition d'Armstrong par un élément fondamental à savoir le maintien du lien avec le pays d'origine et l'attachement à la patrie (*homeland*). Il abouti à une définition qui présente la diaspora en tant que résultat d'une migration volontaire ou forcée, dont les membres se considèrent de même origine nationale ou ethnique et s'installent de manière permanente comme minorités dans un ou plusieurs pays.

Par rapport à Armstrong (1976) qui ne spécifie aucun cadre explicatif des caractéristiques spécifiques qui distinguent les membres d'une diaspora des autres migrants, Sheffer (1986) propose une définition opérationnelle qui ne se limite pas aux diasporas traditionnelles mais aussi aux diasporas qui émergent et évoluent dans les conditions actuelles

« l'appellation de diaspora est justifiée quand les « communautés » présentent les éléments objectifs suivants : elles sont des entités politiques et sociales transnationales ; elles résultent d'une migration volontaire ou contrainte vers un ou plusieurs pays d'accueil ; leurs membres résident de façon permanente dans les pays d'accueil ; elles y constituent des minorités ; elles témoignent d'une identité ethnique explicite ; elles créent et maintiennent des organisations communautaires conséquentes ; elles font preuve de solidarité avec d'autres membres de la communauté et donc d'une certaine cohérence culturelle et sociale ; elles maintiennent des échanges culturels, sociaux, politiques et économiques avec le pays d'origine, que ce dernier soit un Etat ou une communauté sur un territoire considéré comme une patrie ; elles créent des réseaux transnationaux pour faciliter l'échange de ressources significatives avec la patrie ou avec d'autres communautés dans d'autres pays d'accueil ; enfin elles possèdent un potentiel de coopération ou de conflit avec le pays d'accueil et le pays d'origine » (Sheffer, 1986 : 39, cité par Dufoix, 1999 : 6).

1.2.2 Les définitions catégoriques

Il s'agit de définitions qui analysent la notion de la diaspora dans une variété de critères stricts qui doivent être respectés simultanément pour pouvoir s'approprier cette appellation « diaspora ». Ces critères ont pour but de différencier les « vraies » des « fausses » diasporas.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Cette réflexion (telle population est-elle une diaspora ?) devient même parfois l'objectif de recherche de certaines études.

1.2.2.1 La définition de William SAFRAN (1991)

La première véritable tentative pour construire un modèle conceptuel fermé à plusieurs critères, de la diaspora, serait celle de **William Safran** (1991). Il est, dans ce contexte, un des rares à maintenir la signification de dispersion –pour le terme diaspora- et admet l'attribution du terme aux autres peuples à part celui juif. Il précise que les « communautés diasporiques » sont de plus en plus utilisées comme métaphores pour désigner pêle-mêle les catégories d'expatriés, d'exilés, de réfugiés, d'étrangers, d'immigrés et même de groupes ethno-raciaux minoritaires (safran, 1988).

S'appuyant sur une bibliographie conséquente, il propose, « de crainte que le terme ne perde toute signification », de l'appliquer aux communautés expatriées minoritaires dont les membres partagent les six caractéristiques suivantes : *« leur dispersion, ou celle de leurs ancêtres, à partir d'un « centre », vers au moins deux régions périphériques étrangères ; le maintien d'une mémoire collective concernant le lieu d'origine (homeland) ; la certitude de leur impossible acceptation par la société d'accueil ; le maintien du lieu d'origine, souvent idéalisé, comme objectif de retour ; la croyance dans l'obligation collective de s'engager pour la perpétuation, la restauration ou la sécurité de leur pays d'origine ; et le maintien de relations, à titre individuel ou collectif, avec le pays d'origine »* (Safran, 1991 cité par Dufoix, 2004).

Il délimite cette définition à six critères, à savoir ;

- La dispersion se fasse d'un centre donné vers deux régions au moins,
- Qu'il y ait une mémoire collective relative au lieu d'origine
- La conviction qu'une acceptation par le pays d'accueil soit impossible,
- Un attachement à l'objectif de retour au pays d'origine,
- Le devoir de s'engager pour la sécurité, la perpétuation, ou la restauration du lieu d'origine,
- La préservation de liens avec lieu d'origine.

Contrairement à la définition de Sheffer qui s'éloigne de l'approche initiale, celle de Safran se présente, dans sa logique, si ce n'est directement dans son énoncé, comme historiquement incarnée par la diaspora juive. Cette dernière est alors considérée comme une

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

base de comparaison avec les autres diasporas. De façon générale, le raisonnement de Safran est basé sur le cas des Juifs qui étaient persécutés dans plusieurs sociétés à plusieurs reprises. Une des limites de cette définition est le critère portant sur l'inacceptation de la diaspora par la société d'accueil qui est infirmé par la réalité. Sans oublier la présence des sentiments hostiles à l'égard des migrants, la plupart des pays d'accueil font preuve de tolérance de la diversité et du pluralisme.

1.2.2.2 La définition d'Emmanuel Ma Mung (1992)

Le modèle de la diaspora juive est resté dans le centre de l'analyse, certains auteurs ont essayé de le défendre et d'autres de s'opposer sans vraiment réussir à élaborer un modèle particulier. Parmi les essais peu nombreux, on trouve la définition proposée par Ma Mung (1992) qui présente « *la multipolarité de la migration et l'inter-polarité des relations* » en tant que critères morphologiques déterminants de la diaspora, qui sont complétés par « *la préservation d'une identité nationale et le développement d'une identité communautaire transnationale puissante* » (Ma Mung, 1992 :187).

Comme dans les définitions précédentes, la présente admet un pays de départ, un pays d'accueil, l'identification avec le groupe d'origine et l'existence de liens entre la diaspora et la patrie. Le caractère original de cette définition est l'introduction de la « multipolarité de la migration » qui suppose la présence de la diaspora dans plusieurs pays, ainsi que le critère d'« inter-polarité des relations » qui se réfère à l'existence des liens matériels, financiers et humains transnationaux qui se tissent entre la diaspora et le pays d'accueil, mais aussi à l'interdépendance entre différentes entités diasporiques constituées dans plusieurs pôles de migration. La relation d'interaction entre les migrants est importante pour la formation de la diaspora comme « identité communautaire transnationale ». L'auteur étudie les diasporas par rapport au territoire national ou transnational en notant qu'elles créent « *une mémoire/histoire collective* » qui permet de relier les territoires de la diaspora en « *un territoire virtuel, de regrouper par la pensée les lieux en un ensemble, en un espace métaphorique* » (Ma Mung, 1998 : 46).

1.2.2.3 La définition de Robin Cohen (1997)

Robin Cohen (1997) dans *Global Diasporas*⁸ qualifie même de « conception iconoclaste » sa recherche de critères généraux susceptibles de fonder une définition

⁸ Cohen (Robin), *Global Diasporas, An Introduction*, Londres, UCL Press, 1997, p. 21-25.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

raisonnée de la diaspora, car il serait nécessaire de transcender la tradition juive⁹. Il remarque que les définitions proposées par Sheffer et Safran n'apportent pas encore suffisamment de critères précis pouvant aboutir à un concept achevé. Ainsi, il dresse une liste de critères devant être remplis collectivement afin de définir une diaspora.

S'appuyant sur les critères de Safran qu'il modifie légèrement - il fusionne l'idéalisation du pays d'origine avec l'engagement pour son maintien et sa sécurité, auquel il ajoute l'éventuelle création d'un Etat -, en ajoutant quatre autres critères: la migration volontaire (commerce, travail, colonisation) ; une conscience ethnique entretenue sur une longue période basée sur une histoire commune et un destin commun ; l'émergence d'une créativité nouvelle et de meilleures conditions de vie dans des pays avec une tolérance envers le pluralisme ; et un sentiment d'empathie et de solidarité avec les « co-ethniques » installés dans d'autre pays. Il produit ainsi une liste de neuf « caractéristiques communes d'une diaspora » (Cohen, 1997 : 21-29), couplée à une typologie distinguant les diasporas selon leur identité principale : victime (Africains, Arméniens, Palestiniens), laborieuse (Indiens), commerciale (Chinois) et impériale (Britanniques, Français, Espagnols, Portugais).

Toutefois, cette définition ne semble pas être adaptée du moins à la nouvelle réalité du monde caractérisé par le développement des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) et la globalisation des pratiques.

1.2.3 Les définitions oxymores

Elles sont issues de la réflexion postmoderne qui a fait son apparition dans les années 1980 et qui s'est répandue dans la plupart des sciences sociales, en particulier en sociologie et en anthropologie, où elle rencontre dans les années 1980 le courant anglais des Cultural Studies qui étudie les « sous-cultures », subalternes ou postcoloniales (ouvriers, minorités, immigrants etc.). *« C'est dans ce cadre que se développe une vision de « diaspora » radicalement différente des définitions ouvertes et catégoriques. Là où ces dernières insistent sur la référence à un point de départ et sur le maintien d'une identité malgré la dispersion, la réflexion postmoderne de la diaspora privilégie l'identité paradoxale, le non-centre et l'hybridité »* (Dufoix, 2004, 10). Elle insiste sur l'errance plus que sur la localisation, sur l'espace plus que sur le temps, sur l'hybridité plus que sur la continuité, sur l'identification plus que sur l'identité. Trois auteurs anglo-saxons ont joué un rôle important dans la mise en place de cette vision : Stuart Hall, James Clifford et Paul Gilroy.

⁹ Cohen (Robin), « Rethinking "Babylon" : Iconoclastic Conceptions of the Diaspora Experience », *New Community*, 21(1), janvier 1995, p. 5-18.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

1.2.3.1 La définition de Stuart HALL (1990)

Stuart Hall (1990) veut ainsi utiliser le terme sous une forme « métaphorique et non littérale » : « la diaspora ne nous renvoie pas à ces tribus dispersées dont l'identité ne peut être assurée qu'en relation avec un pays d'origine sacré où elles doivent à tout prix revenir, y compris si cela signifie pousser les autres à la mer. Telle est l'ancienne forme, impérialiste et hégémonique, de « l'ethnicité ». [...] L'expérience de la diaspora que j'envisage ici ne se définit ni par l'essence ni par la pureté, mais par la reconnaissance d'une nécessaire hétérogénéité et diversité ; par une conception de « l'identité » qui vit par et à travers la différence, non malgré elle »¹⁰. La vision postmoderne introduit ainsi une coupure entre les formes modernes de la diaspora, dont l'archétype est le modèle juif, et ses formes nouvelles, dont l'archétype est la « diaspora noire », tel est le but avoué de Paul Gilroy dans l'ouvrage qu'il consacre à l'identité noire¹¹.

1.2.3.2 La définition de Paul Gilroy (1993) et James Clifford (1994)

L'ouvrage de Paul Gilroy sur la « diaspora noire », *The Black Atlantic* (1993), est devenu un classique des *Cultural studies*. Cet ouvrage apparaît alors comme une étude exemplaire des frontières puisque dans les diasporas de Gilroy l'« ici » et « là-bas » sont en coprésence dans le cadre d'une temporalité non-téléologique. La rupture et la perte dues à l'exil engendrent de nouvelles visions de la communauté.

Quelques mois plus tard, dans un article de 1994, Gilroy insiste sur le « statut pluriel » visible dans l'histoire du terme, où diaspora-dispersion cohabite avec diaspora-identification, où le premier tend vers la fin de la dispersion tandis que le second n'y tend pas et s'inscrit dans une mémoire vivante. Prise dans ce dernier sens, « l'idée diasporique » permet de dépasser la simplicité de certaines oppositions (continuité/rupture, centre/périphérie) pour penser aux choses complexes, c'est-à-dire la coprésence du Même et de l'Autre, du local et du global, tout ce que Gilroy nomme « le même changeant » (the changing same), c'est-à-dire dans une logique structurelle contradictoire de l'origine et du décentrage¹².

Gilroy cite notamment le projet de l'anthropologue James Clifford qui est célèbre pour son analyse des cultures voyageuses (traveling cultures). De ce fait, ils vont fréquemment faire référence l'un à l'autre. Dans un article consacré à l'étude des enjeux des « invocations »

¹⁰ Hall S. 1990 « Cultural Identity and Diaspora », in Rutherford (John), ed., *Identity. Community, Culture, Difference*, Londres, Lawrence & Wishart, p. 222-237.

¹¹ Gilroy P, 1993. *The Black Atlantic. Modernity and Double Consciousness*, Londres-New York, Verso,

¹² Gilroy P, 1994, « Diaspora », *Paragraph*, 17(1), mars, p. 207-212.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

contemporaines du terme « diaspora », James Clifford oppose lui aussi, tout en refusant l'étiquette de « postmoderne », deux visions de la « diaspora » : une vision « idéal-typique », fondée sur l'accumulation de critères et construite par rapport à un centre, et une vision « décentrée », s'intéressant aux frontières de la diaspora plus qu'à son cœur pour comprendre ce à quoi la diaspora s'oppose, c'est-à-dire, selon lui, la fixité de l'Etat-nation : « Les diasporas ont rarement fondé des Etats-nations » (Clifford, 1994 : p. 302-338).

1.2.4 Acceptions actuelles

En une quinzaine d'années, « diaspora » est devenu un mot passe-partout, utilisé pour décrire un nombre croissant de populations par les medias (télévision, presse, radio), les discours politiques comme dans les publications scientifiques. Il a remplacé des termes tels que « exil » ou « communauté étrangère ». De plus en plus, son utilisation dépasse toute définition ou se contente d'un horizon à la fois large et lâche (Dufoix, 2004 :11). « Diaspora » signifie alors « communauté ethnique séparée par des frontières d'Etat » ou « communauté transnationale ». Paradoxalement, selon Dufoix, « diaspora » n'a que rarement été un terme dynamique conforme à son évolution. Il propose le sens suivant : « communauté nationale, ethnique ou religieuse vivant loin de sa terre natale ; ou d'origine ; sur plusieurs territoires étrangers ». C'est ainsi que Dufoix (2012) définit la diaspora sur la base de cinq critères essentiels :

- La dispersion d'une communauté dans plusieurs lieux (éloignés du pays d'origine) ;
- Des lieux de destination qui sont en conformité avec la structure des chaînes migratoires reliant les migrants à ceux qui sont déjà installés dans les pays d'accueil ;
- La conscience et la revendication d'une identité ethnique ou nationale ;
- L'existence d'une organisation politique, religieuse ou culturelle du groupe dispersé (se matérialisant notamment à travers la vie associative) ;
- Et l'existence de contacts sous diverses formes avec le pays d'origine, organisés notamment en réseaux d'échange (ex, hommes, biens et services, informations... etc.).

1.2.5 Définitions adoptées par l'Algérie

Les concepts clefs de la migration internationale utilisés par l'Algérie sont inspirés des recommandations des agences des Nations Unies sur la base des consultations internationales préalables. C'est ainsi que les Nations Unies préconisent une définition standard pour la construction des statistiques de la migration internationale. Les recommandations de 1998

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

proposent ainsi une définition standard pour produire des données comparables à l'échelle mondiale¹³. Le paragraphe suivant propose une revue succincte de la définition adoptée par l'Algérie pour la migration internationale.

Le migrant international : « *An international migrant is defined as any person who changes his or her country of usual residence. A person's country of usual residence is that in which the person lives, that is to say, the country in which the person has a place to live where he or she normally spends the daily period of rest. Temporary travel abroad for purposes of recreation, holiday, business, medical treatment or religious pilgrimage does not entail a change in the country of usual residence* ». (UN 1998: 9).

En d'autres termes, un migrant international est celui qui change sa résidence habituelle d'un pays à un autre. L'indicateur principal de la migration internationale est le « changement de résidence » de l'individu, avec deux autres distinctions principales en fonction de **la durée** à savoir la migration de longue durée (une année au moins) et celle de courte durée (trois mois au moins, mais moins d'une année).

Est considéré ainsi comme « **émigré** » à l'étranger non seulement les personnes qui ont changé de résidence pour un pays étranger mais aussi les enfants des émigrés même « nés à l'étranger » du moment que ces personnes s'inscrivent en tant que ressortissant algérien auprès des services consulaires algériens à l'étranger.

La définition algérienne de la migration, quoique s'inspirant de ces recommandations, adopte une vision legaliste, en s'appuyant certes sur le critère de « résidence », couplé avec le critère de nationalité. Concernant les Algériens de l'étranger, ils ont toujours été désignés, par la notion « communauté algérienne établie à l'étranger », plus récemment, ces quinze dernières années, le concept de diaspora algérienne fait son entrée dans les discours politiques et la sphère médiatique. Cette notion est ainsi adoptée, afin d'englober les émigrés et les enfants des émigrés nés à l'étranger, bien que ces derniers n'ont pas changé de pays de résidence.

« **La Communauté nationale établie à l'étranger** (CNE) recouvre, au sens du droit algérien, l'ensemble des ressortissants de nationalité algérienne, quel que soit leur lieu de naissance. Elle se fonde sur le seul critère de nationalité, droit imprescriptible pour tous les

¹³ UNDESA, 1998. Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division, Statistical Papers Series M, No. 58, Rev. 1. Recommendations on Statistics of International Migration Revision 1, 1998. United Nations, New York.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Algériens. La communauté nationale est quantifiée par l'immatriculation des ressortissants au niveau des postes consulaires algériens. ». Ainsi, ceux qui bénéficient d'une autre nationalité, par acquisition, gardent leur nationalité d'origine et sont comptabilisés au sein de la communauté nationale.

Les « **migrants de retour** » est un statut reconnu aux algériens après avoir séjourné au moins une année à l'étranger. Mais ce statut est soumis aux règles établies pour la délivrance d'un certificat de changement de résidence, avec détaxation complète sur les biens personnels, après « trois années » d'établissement à l'étranger.

Compte tenu de la définition de Dufoix (2012), nous pouvons assimiler la communauté algérienne établie à l'étranger à une diaspora, bien que ce terme ne soit pas encore complètement accepté par les différents acteurs en Algérie. Il sera important d'approfondir ce dernier en prenant en compte les aspects historiques et sociologiques. Il convient à ce stade d'utiliser ce mot pour la communauté d'affaires et scientifique et éviter d'inclure son usage aux autres catégories (Nafa, 2017). A ce titre, nous examinerons les critères caractérisant la diaspora algérienne dans le prochain chapitre.

1.3 Le rôle des réseaux migratoires dans l'évolution des diasporas

« La configuration en réseau est une caractéristique des diasporas. C'est ce lien, par delà les frontières, qui donne à la diaspora son identité. Cette identité, par définition non territorialisée, est élaborée, entretenue, activée et reproduite par le réseau. La diaspora est ainsi le produit de son histoire, une construction collective d'acteurs associés ». (Mayer, 2003, p. 5).

Les recherches sur les migrations ont bien analysé la manière dont les réseaux migratoires, considérés comme une forme de capital social accumulé par les migrants, participent à perpétuer la migration, à augmenter la probabilité d'emploi dans le pays d'installation et à réduire la sélectivité, le risque et les coûts de la migration au fil du temps (Fawcett, 1989 ; Massey, 1999 ; Péraldi, 2002 ; Portes, 2001 ; Tarrus, 2002 ; Waldinger, 1997). Waldinger montre notamment que c'est à travers les réseaux que les « niches » migratoires se construisent et se consolident dans les pays de destination (Waldinger, 1994, cité par Potot, 2006).

L'étude effectuée par Massey et ses collègues sur les migrations des mexicains aux États-Unis et leur théorie de la « causalité cumulative » a beaucoup influencé les auteurs qui

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

se sont intéressés au rôle des réseaux dans la perpétuité d'une diaspora. Par exemple, Prévélakis (2005 : 121) désigne les réseaux comme : « *un des éléments fondamentaux de la survie des diasporas ; c'est ainsi qu'elles arrivent à combattre la tentation de l'assimilation, comme si le capital iconographique se répartissait sur un grand nombre de centres connectés entre eux, se transvasant continuellement vers les centres qui seraient sur le point de basculer vers l'assimilation* ». Les réseaux diasporiques sont le mécanisme qui renforce une diaspora en lui attribuant un pouvoir d'influence et son existence indépendante tant par rapport au pays d'accueil qui se traduit par la résistance à l'assimilation que par rapport au pays d'origine où cette autonomisation est spécifique pour les diasporas bien structurées en réseaux, tels que le développement des entreprises ethniques chinoises à travers le monde loin de la Chine grâce à la diaspora.

Plusieurs auteurs ont fait la différence entre le concept de chaînes migratoires et celui de réseaux migratoires. Les chaînes migratoires sont définies par l'échange d'informations et d'appuis matériels et logistiques que les membres de la famille, les amis ou les habitants procurent aux migrants potentiels afin de motiver ou de concrétiser la décision de migrer. Dans ce sens, les chaînes encouragent le processus de la prise de décision, facilitent le départ, l'arrivée et l'installation du nouveau migrant (McDonald, 1964). Un ensemble de chaînes forme les réseaux migratoires qui constituent une plus grande structure, avec une dynamique propre (Jimenez et Malgesini 1997 ; Vertovec, 2001). Arango (2003) considère que de nombreux migrants décident de migrer car d'autres, liés d'une certaine manière à eux, l'ont déjà fait. Pour cela, les réseaux ont un effet multiplicateur, implicite dans la notion de migration en chaîne.

De nombreux groupes diasporiques se forment aujourd'hui autour « *d'un projet, parfois ponctuel, souvent partiel mais très concret* » (Fibbi et Meyer 2002 : 12). Les réseaux de diaspora intellectuels révèlent ce point avec clarté et l'un d'entre eux en résume à lui seul toute la portée (Brown, 2002). En effet, le réseau Caldas (réseau colombien des chercheurs et ingénieurs à l'étranger) a été monté au début des années 1990 à partir du projet d'une contribution à distance des « *cerveaux enfuis* » de la Colombie au développement de ce pays. Les intellectuels colombiens expatriés étaient pourtant à l'époque très loin de conformer une communauté sous quelque forme que ce soit. Leurs trajectoires de vie révèlent une rupture la plus complète possible avec le pays d'origine et une volonté d'immersion totale dans la société d'accueil (Charum, Meyer, 1998). Pourtant, lorsque le pays émet un appel à la mobilisation de ses talents expatriés, il enregistre un écho immédiat de la part de bon nombre

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

de ceux qui le reçoivent. La proposition d'une implication active, valorisant leurs compétences acquises, dans le développement du pays catalyse cette population dispersée.

Ainsi, le processus d'évolution d'une diaspora connaît plusieurs étapes distinctes en fonction de la consolidation du groupe en réseaux diasporiques. La nature et la direction de contacts déterminent le type de réseaux migratoires créés entre les migrants et le pays d'origine ainsi qu'au sein de la communauté migrante. Ils seraient relatifs d'une part à un ensemble de liens interpersonnels maintenus entre la diaspora et le pays d'origine (**primaires**), et d'autre part à l'ensemble des relations établies par les expatriés entre eux en dehors du pays source (**secondaires**). La diaspora apparaît donc comme une construction en soi et une reconnaissance des constructions avec lesquelles elle coexiste. Elle est une expérience sociale nécessitant beaucoup de travail culturel, d'élaboration et de perpétuation, au-delà d'un fait spatial, géopolitique (Bordes Benayoun, 2002).

1.3.1 Les réseaux primaires

Au début du processus de dispersion d'une population dans plusieurs pays, il n'existe aucune connexion entre les migrants installés à l'étranger, voire entre les migrants installés dans le même pays d'accueil. Une première étape d'évolution est marquée par l'apparition de réseaux élémentaires au début de la constitution d'une diaspora. Ces réseaux sont appelés *primaires* parce qu'ils conditionnent la relation entre les migrants et le pays d'origine sans les relier entre eux à cause de l'absence de la diaspora comme une entité bien structurée.

Des études empiriques ont montré que grâce aux premiers mouvements migratoires des « *first movers* » (les premiers migrants), les non migrants des régions d'origine deviennent connectés aux destinations migratoires où ces premiers migrants servant d'intermédiaires aux familles et amis. Selon les opportunités, l'attractivité de la destination et l'accès acquis grâce aux réseaux des migrants précédents, les flux continuent au-delà des pionniers. Les réseaux migratoires facilitent le déplacement des nouveaux arrivants en leur fournissant de l'information relative à leur nouvelle société d'accueil et de l'aide en matière de logement et d'emploi par exemple.

Au fil du temps, avec l'arrivée de plusieurs migrants originaires du même pays, des structures diasporiques émergent suite au rassemblement de ces migrants qui cherchent à s'identifier au groupe d'origine pour valoriser leur identité et partager les mêmes valeurs, la même culture, la même langue, des éléments qui rendent le groupe différent de la société

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

d'accueil. Cette deuxième étape évolutive est caractérisée par la formation des *réseaux secondaires* qui caractérisent les liens entre les migrants ayant les mêmes origines dans le cadre du même pays d'installation ainsi qu'entre les groupes diasporiques formés dans différents pays d'arrivée.

1.3.2 Les réseaux secondaires

A ce stade, le niveau d'organisation des communautés diasporiques est faible mais leur existence indique l'émergence des prémisses de structuration de la diaspora qui repose sur les réseaux primaires et les réseaux secondaires unissant à cette étape uniquement les migrants au niveau d'un seul pays d'accueil, sans interconnecter les communautés diasporiques présentes dans différents pays de destination.

Avec le temps, les flux migratoires du pays d'origine s'intensifient grâce à l'existence à l'étranger des groupes de migrants venant du même pays, ce qui pousse d'autres personnes à se déplacer vers les mêmes destinations, par conséquent les communautés diasporiques s'élargissent, se dirigent aussi vers d'autres pays d'installation ; ainsi plusieurs réseaux diasporiques émergent en liant différents « pôles » de migration (différents pays d'accueil) entre eux, par conséquent, la diaspora devient une entité plus structurée où les réseaux secondaires évoluent vers des réseaux qui connectent les communautés diasporiques constituées dans différents pays d'accueil.

Cette expansion des réseaux secondaires détermine l'évolution du modèle d'organisation des diasporas axé sur le centre (pays d'origine) vers un modèle qui englobe tant les réseaux primaires que ceux secondaires où les contacts sont plus divers et complexes. Ce système est orienté tant entre le centre et les pôles de migration, entre les migrants au niveau du pays d'arrivée ainsi qu'entre les pôles de migrations eux-mêmes (la même population dans différents pays d'accueil). C'est un modèle spécifique pour les diasporas bien organisées et consolidées en réseaux qui ont une histoire longue, à travers laquelle leur fonctionnement a conduit à l'apparition d'un groupe diasporique puissant comme celle indienne ou chinoise.

Les réseaux n'ont pas seulement la fonction de construction et transmission de la mémoire collective mais constituent aussi l'infrastructure d'une diaspora à travers lesquels sont facilités divers transferts, soit par le biais des liens réels ou bien à travers des liens symboliques avec le pays d'origine. La catégorie des liens réels couvre la diffusion

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

d'informations qui a lieu en deux sens, la diffusion des connaissances, du matériel, des nouvelles technologies, des remises de fonds vers le pays d'origine, etc. L'impact de ces envois sera analysé au cours de la section suivante. Les liens symboliques sont plutôt spécifiques pour les diasporas qui rencontrent des difficultés à avoir des liens réels avec le pays d'accueil comme par exemple : la diaspora arménienne. Les liens symboliques permettent aux membres de la diaspora de s'identifier à un territoire d'origine. Ces contacts sont alimentés par les souvenirs, la mémoire collective et par le mythe lié au pays d'origine qui est envisagé comme un virtuel pays de retour.

Bruneau (2004) note aussi qu'il n'est pas possible de considérer tous les migrants transfrontaliers comme diaspora parce que certains d'entre eux « *ne cherchent pas à constituer un réseau social transnational destiné à durer. Ils cherchent avant tout à réussir une ascension sociale dans leur village d'origine. Le groupe social auquel ils appartiennent se limite le plus souvent à cette communauté et au réseau transnational de ses migrants, tandis que le « diasporé » a le sentiment d'appartenir à une nation en exil, dispersée à l'échelle mondiale, d'être le porteur d'un idéal enraciné dans un territoire d'origine, imaginaire ou réel* » ». Selon Bruneau, la diaspora est différente de la migration classique par le maintien du lien très fort à leur patrie et leurs racines à travers ses réseaux complexes, qui dessinent les liens entre les communautés diasporiques formées dans tous les pays de destination, mais aussi entre les entités diasporiques elles-mêmes. Tandis que la migration classique se réfère uniquement à la relation au niveau individuel entre les migrants et le centre, opérée à travers les réseaux primaires, sans être complétée par les réseaux secondaires. L'engagement envers le pays d'origine peut être tant individuel que collectif.

Dorai *et al.* (1998) soulignent aussi la différence entre les migrations classiques et la diaspora à travers la complexité des liens du réseau, en mettant l'accent sur le « *réseau complexe : relation des pôles entre eux et avec la centralité* » de la diaspora par rapport au « *réseau élémentaire : relation entre les pôles et la centralité* » des migrations classiques (Dorai *et al.*, 1998 : 27).

L'expérience des diasporas bien structurées montre que les réseaux transnationaux tant primaires que secondaires ont contribué considérablement au rapprochement économique entre les pays d'origine et d'accueil. Portes (1999 : 16) décrit l'émergence de ces réseaux comme une réponse à la mondialisation par lesquels les migrants ne se trouvent « *ni ici ni là mais ici et là en même temps* ». Pour l'auteur, les communautés transnationales diasporiques

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

sont comme une forme d'intégration dans l'économie mondiale. Via les réseaux diasporiques, les pays d'accueil ont aussi à bénéficier d'une main-d'œuvre bien instruite, des informations sur le climat d'affaires dans les pays d'origine des migrants et des possibilités d'initier des affaires ou de trouver des partenaires dans ces pays. A travers ces réseaux, le pays d'origine accède aux technologies du pays d'accueil, à l'information concernant les nouveaux marchés et les opportunités économiques, aux nouvelles connaissances et compétences, et à d'autres ressources, en faisant ainsi de la diaspora une source de développement de son pays et de convergence économique entre les deux pays.

2 Section 02 : Diaspora et Entrepreneuriat : Croissance Economique et Progrès Social

La relation entre *migrations* et *développement* occupe, depuis une quinzaine d'années, une place prépondérante dans la réflexion sur le développement et plus encore sur la mondialisation. La circulation des personnes constitue en effet la quatrième dimension de la mondialisation, après celle des marchandises, des flux financiers et de l'information. Au sein de cette relation, et autour des années 2000, l'attention a porté d'abord sur les *transferts financiers* car ils représentaient un volume supérieur à celui de l'aide publique au développement. Aujourd'hui, l'intérêt est porté sur *l'investissement* des migrants pour le développement de leur pays ou région d'origine et c'est surtout le contenu économique des transferts qui est désormais pris en considération et non pas le volume, c'est-à-dire *l'investissement productif ou l'épargne financière*.

Les contributions financières ou autres des diasporas au développement du pays d'origine sont de mieux en mieux comprises et étudiées. La littérature ainsi que les conférences s'intéressent aussi à la valeur des compétences et de l'expertise de la diaspora, ainsi que de leurs investissements dans le développement durable. Plusieurs études théoriques et empiriques ont examiné comment mettre à profit ces contributions et quel sont les moyens qui permettent d'orienter les rapatriements de fonds, les investissements, les compétences, les connaissances et les idées de la diaspora vers des projets de développement durable, tout en permettant aux membres de diasporas et à leur famille de se développer sur le plan personnel.

2.1 Les ressources financières apportées au pays d'origine

Les remises ou les rapatriements de fonds sont la contribution la mieux étudiée et la plus mesurable que les diasporas peuvent apporter au développement familial, communautaire et national du pays d'origine. Ils sont un enjeu essentiel à la fois aux niveaux

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

microéconomique et macroéconomique. Ils peuvent stimuler les investissements, les affaires et le commerce, réduire la pauvreté et améliorer le bien-être, au moins au niveau des ménages, et répondre à des besoins pendant et après une crise. Toutefois, ils peuvent également avoir des effets négatifs, comme l'accroissement des pressions inflationnistes ou encore une appréciation du taux de change entraînant une perte de compétitivité-prix, qu'il serait nécessaire de contrebalancer par des politiques adaptées.

Néanmoins, il est important de noter que les migrants issus des pays en développement n'ont pas encore créé une véritable richesse comparés à la diaspora chinoise ou indienne. Ainsi, la richesse produite par la diaspora chinoise en Asie est évaluée à environ 200 milliards de dollars. Dans certains pays, cette puissance est écrasante. En Indonésie par exemple, les chinois d'outre-mer ne constituent que 4% de la population mais ils contrôlent plus de 70 % des richesses de ce pays¹⁴. Les indiens résidant à l'étranger ont généré un revenu annuel égal à environ 35% du PIB de l'Inde (Newland et Patrick, 2004 : 14). Cependant, en 2007, le montant total des envois de fonds vers la Chine était de 32,83 milliards de dollars, soit environ 25 dollars en moyenne par migrant ; les transferts vers l'Inde se sont élevés à 35,26 milliards de dollars, soit 30 dollars en moyenne par migrant (PNUD, 2009) alors que les transferts de fonds pour les migrants africains étaient de 26 dollars par tête. La comparaison entre ces niveaux de transferts par tête entre migrants chinois, indiens et africains montre qu'avec le soutien approprié, les migrants issus des pays en développement peuvent contribuer au développement économique de leur pays d'origine au moins de la même manière, si ce n'est dans les mêmes proportions, que leurs homologues des pays du Sud-est asiatique.

En envoyant des ressources financières, l'intention du migrant dans un premier temps est d'augmenter le pouvoir d'achat de la famille restée au pays, d'améliorer leurs conditions de vie et ainsi **réduire le niveau de la pauvreté**, ce qui explique la part importante destinée à la consommation courante, ce n'est que graduellement que ces ressources sont dirigées vers l'investissement productif ou vers la création des entreprises familiales au pays. Adams et Page (2003), dans une étude portant sur l'impact des migrations internationales et des remises de fonds sur la pauvreté menée sur 74 pays en développement, constatent qu'un accroissement de 10% des transferts de fonds dans le PIB du pays engendrerait une diminution de 1,6% de la part de la population qui vit en extrême pauvreté. D'autres études

¹⁴ https://fr.wikipedia.org/wiki/Diaspora_chinoise#Statistiques

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

confirment l'impact des transferts de fonds sur la diminution de la pauvreté en indiquant qu'une augmentation de 10% induit en moyenne une réduction de 3,5% du niveau de la pauvreté (Burki et Mordasini, 2009).

Les remises de fonds permettent aussi aux pays d'origine de diversifier les **sources de financement externe**. Ces sommes sont plus stables que toute autre source de flux financiers comme les investissements directs étrangers qui dépendent incontestablement du contexte économique et politique des pays qui doit être amélioré pour les attirer. Plusieurs études montrent que les transferts d'argent de la part d'émigrants ont aidé plusieurs pays à surmonter des crises politiques ou économiques (comme le Liban durant la guerre civile) ou des catastrophes naturelles (l'ouragan Mitch en Amérique Centrale en 1998). Dilip Ratha (2010), économiste à la Banque Mondiale, soutient qu'à l'heure de la crise financière déclenchée en 2008, ces envois restent les plus résistants par rapport aux autres sources de financement extérieur.

L'action de la diaspora d'envoyer des ressources financières vise aussi à l'augmentation **d'investissement dans l'éducation** (le capital humain) en incitant les personnes restées au pays de poursuivre une scolarité plus longue. Il faut souligner que ce choix dépend du type de sélection de l'émigration. Dans les pays enregistrant des départs importants de personnes qualifiées, les investissements en éducation seront plus importants que dans les pays où l'émigration concerne plutôt la main d'œuvre non-qualifiée. Par exemple au Mexique, les enfants issus des familles qui ont des membres à l'étranger sont moins susceptibles d'atteindre un haut niveau d'études (McKenzie et Rapaport, 2006), car les flux des migrants en direction des Etats-Unis sont de nature peu-qualifiés, ce qui démotive les investissements en éducation étant donné que pour les emplois qu'ils exercent dans le pays d'accueil ils ont des revenus plus importants que dans le pays d'origine sans avoir besoin d'un diplôme d'études supérieures.

Les Etats qui ont compris que la diaspora constitue une source de développement, ont mis en place des mesures efficaces incitant davantage les migrants à envoyer leurs argents vers le pays d'origine et ont réduit les coûts de transfert de fonds, qui restent élevés dans certains pays et régions. Par exemple, la banque centrale de l'Ouganda a réduit ce coût, qui représente jusqu'à 10 % des sommes transférées. Les services bancaires mobiles permettent aux migrants et aux diasporas de transférer des fonds rapidement, en toute sécurité et gratuitement ou à faible coût. L'Egypte autorise l'ouverture de comptes bancaires en monnaie

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

étrangère exonérés d'impôts pour leurs diasporas, si bien que l'épargne transférée peut augmenter sans coût dans le pays d'origine (OIM, 2013).

L'analyse des liens entre transferts de fonds et croissance à long terme conduit à des conclusions qui ne font pas l'unanimité. En particulier, le rapport de la Banque mondiale pour l'année 2006 cite une récente étude portant sur 101 pays en développement qui, sur la période 1970-2003, n'ont mis en lumière aucun lien entre les transferts et la croissance économique ou le taux d'investissement. Cette conclusion n'est sans doute pas surprenante du fait que les transferts sont généralement orientés vers les **dépenses de consommation** dites « improductives » ou des domaines qui ne créent pas d'emplois directs et ne génèrent pas non plus une plus value pour l'économie nationale.

Les résultats des enquêtes disponibles permettent d'affirmer la faiblesse des fonds consacrés à l'investissement productif et que la plupart des transferts sont consacrés aux dépenses de consommation courante (alimentation, habillement), de santé, d'éducation (frais de scolarité) ainsi qu'à l'achat de biens durables. L'immobilier (achat d'un terrain, rénovation ou achat d'un logement) et l'investissement productif sont en deuxième position. Cela est confirmé par une enquête réalisée à l'initiative de la banque européenne d'investissement BEI en 2005 et menée auprès de quelques dizaines de ménages dans plusieurs pays méditerranéens dont le Maroc et l'Algérie où 45% des migrants interrogés l'ont confirmé.

Toutefois, quelques études macroéconomiques détectent **un effet positif** et significatif des transferts financiers des migrants sur **l'investissement**. Gyltsos (2002) établit un modèle dynamique simple avec des équations simultanées des niveaux agrégés d'investissement, de consommation, d'importations, ainsi que des effets de causalité inverse de ces différentes composantes au travers d'une identité de revenu pour chacun des sept pays méditerranéens étudié sur la période 1969 à 1993. En simulant dans ce modèle les effets directs et indirects des transferts financiers sur les revenus, et donc l'investissement, il remarque que sur une période de six années, l'investissement augmente avec les envois de fonds dans six des sept pays, et que l'investissement augmente d'un montant plus élevé que le montant initial de transfert dans quatre pays¹⁵.

¹⁵ Voir aussi León-Ledesma et Piracha (2001) pour l'Europe de l'Est et Lucas (1987) pour l'Afrique méridionale. L'épargne peut être plus importante là où l'incertitude sur la continuité des flux de transferts est la plus grande (Alderman 1996 ; Gyltsos 2002).

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Adelman, Taylor et Vogel (1988) démontrent, à l'aide d'une matrice de comptabilité sociale, l'importance locale des effets multiplicateurs de l'investissement. Ainsi, 100 \$ transférés des États-Unis permettant une augmentation du revenu de 178 \$ dans un village mexicain. Cependant, il est essentiel que les capacités de production locales soient significativement sous-utilisées pour que de telles augmentations de la production se produisent, plutôt qu'une simple augmentation de prix du village. Le rapport Global Development Finance (World Bank 2003, p. 164) révèle aussi que « si les transferts financiers sont investis, ils contribuent à la croissance du produit, et s'ils sont consommés, ils génèrent également des effets multiplicateurs. »

Un bon nombre de gouvernements souhaitent renforcer le potentiel des expatriés à faire des investissements, de lancer des affaires et d'aider à créer des emplois dans leur pays d'origine. Un tel objectif nécessite de mettre en place des mécanismes susceptibles d'attirer davantage d'investissements. La Tunisie par exemple a fourni un cadre juridique pour ses banques à l'étranger, visant également à réduire le coût des rapatriements de fonds. Les banques locales de nombreux pays d'origine, comme le Maroc, proposent à présent de plus en plus leurs propres produits hypothécaires aux membres de la diaspora et à leur famille souhaitant rentrer et/ou investir dans leur pays d'origine. Le Gouvernement sénégalais a également créé un fonds d'investissement pour ses ressortissants de l'étranger. Le plan d'action sur la migration de la Guinée pour 2011- 2015 a englobé des projets orientés vers la diaspora afin de faciliter le transfert de fonds et d'encourager les retours volontaires, ainsi que la création de PME et d'activités de tourisme. Ces projets de micro-investissements sont destinés à créer des conditions favorables à l'établissement de PME dans des villages avec l'assistance de 5 000 bénévoles, afin de créer des emplois et d'augmenter la productivité locale dans tout le pays. Ce plan d'action fonctionne avec une base de données et un réseau de la diaspora dans des pays d'accueil important comme les États-Unis.

La collaboration entre les pays d'origine et leurs expatriés a rendu possible l'orientation des fonds transférés vers le développement économique. Réunis dans des associations, les membres de la diaspora peuvent financer des projets de développement commun pour l'amélioration de l'infrastructure dans les communautés d'origine en apportant le soutien financier pour la construction des hôpitaux, des écoles, des routes, etc. Les subventions de contrepartie sont une technique très réussie qui a revêtu de nombreux aspects et remporté des succès divers. Il convient de citer notamment le fameux programme Tres-por-uno (Trois pour un) réalisé au Zacatecas au Mexique. Cette initiative prise par les associations des migrants

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

mexicains (hometown associations) aux Etats-Unis et l'Etat de Zacatecas a comme objectif de canaliser les transferts des migrants vers des projets collectifs. En vertu de ce programme, les gouvernements aux divers échelons (municipal, régional et fédéral) versent un dollar de leurs propres budgets pour chaque dollar apporté par les migrants de ces associations de la diaspora dans un projet de développement concret, d'où la dénomination « Trois pour un ». Cette collaboration a permis l'instauration d'une relation de confiance entre les autorités du pays d'origine et les expatriés. Iskander (2005 : 274) souligne que le succès de ce programme au Zacatecas a été possible parce que l'Etat et la communauté de migrants zacatecanos ont construit une infrastructure sociale nécessaire pour sa mise en œuvre.

2.2 Les ressources non financières engendrées par la diaspora

L'effet des ressources financières de la diaspora sur le pays de départ est le plus étudié par la littérature spécialisée. Toutefois, le lien entre la diaspora et le pays d'origine est porteur d'autres transferts que ceux financiers. Orozco (2005) note que cet apport implique : les transferts d'argent, le tourisme, le transport, les télécommunications et le commerce nostalgique avec des produits spécifiques du pays d'origine, des flux qu'il réunit sous le terme de **5Ts** (*money Transfers, Tourism, Transportation, Telecommunication et nostalgic Trade*). Levitt (1998) identifie aussi d'autres flux que ceux financiers qui peuvent être générés par la diaspora, notamment les « **transferts sociaux** » qui désignent la diffusion des pratiques sociales, des idées et des valeurs par les expatriés vers les pays source, ou encore Nichols (2002) qui souligne l'importance du transfert des connaissances, des compétences et des technologies de la part des membres de la diaspora vers leur patrie, en les dénommant « **transferts techniques ou technologiques** ». Meyer et Fibbi (2002) en citant Bordes-Benayoun (2002), attestent que la diaspora comme « *identité activement choisie, revendiquée ou assumée* » manifeste sa capacité de « *génie créateur* » par la création des produits : **culturels, symboliques, économiques, technologiques ou organisationnels**. Cette affirmation annonce que la contribution d'une diaspora ne se limite pas à un simple rôle de fournisseurs de transferts financiers vers le pays d'origine.

2.2.1 Les ressources cognitives

Les ressources cognitives de la diaspora sont le résultat de l'acquisition, l'accumulation et la création de nouvelles connaissances forgées à la suite de l'interaction entre les personnes faisant partie des groupes diasporiques ainsi qu'entre ces derniers et le milieu extérieur (le pays d'accueil) détenteur de connaissances spécifiques, qui est en dehors de la communauté

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

diasporique, ce qui peut accélérer le processus d'innovation. Ces ressources englobent l'ensemble de connaissances, compétences et savoirs possédés par les expatriés. Dans cette optique, Samaganova et Samson (2007 : 10) soulignent que « *le territoire est considéré en tant que siège de potentiels d'innovation importants dans la mesure où ce sont les échanges denses de connaissances tacites (externalités de connaissance) qui génèrent les innovations et que c'est le milieu local des acteurs organisés qui permet la circulation des connaissances tacites* ». Un exemple éloquent de territoire créateur d'innovation est la Silicon Valley, devenu en tant que tel, grâce à la concentration des informaticiens indiens et chinois qui ont utilisé leurs connaissances pour créer de nouvelles connaissances indispensables pour l'innovation, des connaissances ultérieurement transmises vers les pays d'origine qui ont été essentielles pour le développement technologique avec une contribution majeure au développement général du pays.

Le rôle des membres qualifiés d'une diaspora en tant que pourvoyeur des connaissances et initiateur du processus d'innovation dans le pays d'origine est reconnu aussi par Saxenian (2006) qui en étudiant le succès des ingénieurs indiens, taïwanais et chinois d'une part dans la Silicon Valley et d'autre part dans le secteur informatique des pays d'origine affirme que les migrants qualifiés sont des acteurs-clés du processus d'adoption des technologies en les définissant comme de « *nouveaux argonautes* » qui ont contribué au développement des régions technologiques dans les pays source grâce à leurs compétences et aux réseaux créés aux Etats-Unis. Elle note que ces argonautes ont rendu les Etats-Unis encore plus riches, loin d'être « voleurs d'emplois » considérés par la littérature ancienne, ils ont créé de nombreux emplois tant aux Etats-Unis que dans les pays d'origine. Ces diasporas ont contribué considérablement au rapprochement technologique entre les pays d'accueil et ceux d'origine.

Dans l'économie du savoir, la diaspora est une forme d'accumulation, de création et de transmission des connaissances, où les pays en voie de développement ne sont qu'au début de son utilisation, mais pour certains le manque d'investissements directs étrangers complique la tâche. Dans cette approche, leurs expatriés installés dans les pays développés adaptés déjà à cette économie de la connaissance grâce au capital physique et financier dont ils disposent et à l'accumulation du capital humain, peuvent les aider à surmonter les barrières à l'entrée dans l'économie mondiale et leur faciliter la transition d'une économie de la rente vers une économie de la connaissance.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Par conséquent, la diaspora développe le capital cognitif acquis dans le pays d'origine avec de nouvelles connaissances accumulées dans le pays d'arrivée qui sont par la suite transmises vers le pays source d'une manière intentionnelle ou non-intentionnelle, ce qui stimule les **pratiques d'innovation**. A travers le lien social maintenu par la diaspora avec les non migrants, les expatriés dirigent les ressources cognitives vers les endroits du pays d'origine qui sont plus favorables au développement, les régions dotées d'un environnement axé sur l'éducation et propice à l'apprentissage.

Plusieurs exemples connus dans le monde où l'environnement propice au développement combiné avec les ressources cognitives de la diaspora a donné lieu à des territoires innovants. un de ces exemples est celui des TIC en Russie dans la région nord-ouest, c'est-à-dire, Saint-Pétersbourg ayant la dynamique la plus importante à partir du secteur du logiciel, où les spécialistes russes de l'étranger, notamment des Etats-Unis ont valorisé la tradition de l'enseignement et de recherche de la ville, qui trouve ses racines depuis les temps soviétiques, pour créer des entreprises en TI et mettre en place leur compétences et connaissances acquises à l'étranger, ce qui a facilité le développement de l'environnement innovant de Saint-Pétersbourg. Les traditions industrielle et académique de la ville ont été les éléments qui ont déterminé la décision des expatriés russes de créer des entreprises dans la sphère du logiciel. En 2001, la Russie a exporté les services de logiciel pour un montant de 154 millions de dollars, dont 40 % correspondent aux activités des entreprises de Saint-Pétersbourg (AVERIN et DUDAREV, 2003). La région est, après Moscou, le plus important pôle de l'enseignement et de recherche du pays où 90 universités sont concentrées, ce qui représente 15 % des établissements russes de recherche. La population de la ville représente 3,2 % de la population de la Russie, où 7 % des habitants sont employés dans ces établissements de recherche. Ces facteurs ont favorisé l'apparition des entreprises travaillant dans le secteur du logiciel à Saint-Pétersbourg en atteignant le chiffre de 200 avec une forte concentration dans le centre de la ville à proximité des principaux centres universitaires (Samaganova, 2008).

Les pays conscients de l'existence des ressources cognitives de leur diaspora ont créé délibérément **des environnements propices aux progrès scientifique** et technique (des technopôles) afin d'intensifier les impacts positifs des transferts cognitifs, notamment le développement industriel et le rattrapage technologique. Le parc industriel scientifique de Hsinchu à Taiwan est un exemple de mesure prise par le pays d'origine pour bénéficier des connaissances de la diaspora (Wickramasekara, 2002). Ce parc a généré des migrations de

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

retour ou nombreux expatriés sont revenus et ont investi au Taiwan tandis que d'autres ont adopté la solution des allers-retours entre les Etats-Unis et le Taiwan ce qui a facilité l'échange d'information, des savoir-faire technologiques et des compétences entre la Silicon Valley et Taiwan.

En plus de ces mécanismes créés par les Etats d'origine pour la valorisation des ressources cognitives des expatriés, il existe aussi des **mesures initiées par la communauté internationale** dans ce sens afin de diminuer l'impact négatif de l'émigration qualifiée sur les pays d'origine. Un de ces mécanismes est le Projet TOKTEN (*Transfer of Knowledge through Expatriate Nationals* ou Transfert des connaissances par l'intermédiaire des expatriés) financé par le PNUD et mis en place pour la première fois en Turquie en 1977. Dans le cadre de ce programme, les expatriés des pays en voie de développement retournent dans leurs pays d'origine pour des missions temporaires d'expertise allant d'une semaine à trois mois afin de mettre au service de leur pays d'origine leurs compétences acquises à l'étranger et améliorer les capacités nationales. Les résultats obtenus au cours des deux décennies d'implémentation du présent programme ont permis de constater un réel transfert de connaissances à un coût réduit, souvent avec des économies de 50% à 70% et ce dans un délai relativement court¹⁶. Un autre mécanisme qui permet aussi aux pays source de tirer avantage des ressources de leur diaspora est le programme « *Migrations pour le Développement en Afrique* » (MIDA) lancé en 2001 par l'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM).

Meyer (2008) qualifie ces groupes d'expatriés « diaspora du savoir » ou *diaspora knowledge networks* qui s'inscrivent dans la logique de circulation de cerveaux entre le pays d'origine et d'accueil et qui donnent accès au pays de départ à de nouvelles connaissances afin de contribuer à son développement. Ainsi, l'impact positif des ressources cognitives des expatriés est amplifié grâce à cette diaspora scientifique à travers le rôle important qui jouent dans le processus de transition du pays d'origine vers une économie de la connaissance et leur contribution dans divers secteurs de l'économie nationale par le biais des séminaires, des conférences, des journées de travail et des contacts réguliers.

Les membres de ces structures diasporiques sont des professionnels de haut niveau venant du même pays d'origine qui ont pour motivation de mettre leur capital humain, social et financier au service du pays d'origine en transférant des connaissances, des nouvelles

¹⁶ Note de présentation du projet TOKTEN Sénégal, Ministère des Affaires Etrangères, de l'Union Africaine et des Sénégalais de l'étranger, mars 2002.

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

technologies, des nouveaux modèles managériaux, etc. Par exemple, le réseau sud-africains SANSANSA (*South African Network of Skills Abroad*) créé en 1998 à l'initiative de l'Université de Cape Town et l'Institut français de recherche pour le développement (IRD), possèdent des diplômes de master et de doctorat où 49% de ces membres détiennent le grade master et 30% ont le doctorat (Brown 2000 : 5). Selon Mayer (2008, 4) ce réseau compte 2500 membres répartis dans 65 pays du monde et est ouvert à toutes les personnes qui souhaitent aider l'Afrique du Sud, et par conséquent diminuer l'impact de la perte des cerveaux.

Les connaissances de la diaspora sur les marchés du pays d'accueil peuvent être utilisées par les entreprises du pays d'origine dans la **prospection de nouveaux marchés** pour faire écouler leurs produits et gagner des segments non-exploités auparavant. Ces entreprises font appel aux expatriés pour obtenir des informations sur les attentes en matière de qualité et de préférences de consommation de la population des pays de destination leur permettant ainsi d'adapter leurs produits pour satisfaire les nouveaux clients. Les informations fournies par les migrants peuvent être aussi utilisées par les exportateurs du pays d'accueil dans l'étude des possibilités de destination vers les marchés de leurs pays d'origine.

2.2.2 Les ressources relationnelles

Les ressources relationnelles de la diaspora sont le résultat d'une relation d'interaction entre: les membres de la diaspora au sein des réseaux diasporiques (réseaux secondaires) créés dans les pays d'accueil, la diaspora avec le pays d'accueil et les migrants avec le pays d'origine (réseaux primaires). Cette totalité des liens caractérise la structure sociale de la diaspora en générant ainsi des externalités positives de réseaux. L'ensemble des ressources *disponibles ou reproduites* par les réseaux diasporiques que Billaudot (2004) appelle « patrimoine social » permet à la diaspora de maintenir l'identité ethnique et d'assurer sa perpétuation spatiale et temporelle. Cette notion de « patrimoine social » renvoie au concept de « capital social » défini par Putnam (1995: 67) comme tel : « *par analogie avec les notions de capital physique et de capital humain - outils et formation qui améliorent la productivité individuelle - le «capital social» renvoie aux caractéristiques de l'organisation sociale telles que les réseaux, les normes et la confiance sociale qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel* ». C'est le rassemblement des liens sociaux établis par les individus avec les autres afin d'accéder aux ressources de ceux qui participent dans la même structure sociale.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Ce capital social est pour les migrants un moyen d'ascension sociale et d'intégration dans le marché du travail du pays d'accueil. Les membres de la diaspora qui ont assuré leur situation professionnelle dans le pays de destination sont capables de recommander des migrants originaires du même pays à leurs employeurs qui sont plus ouverts à les embaucher grâce à l'expérience positive avec les membres de cette diaspora, ainsi les coûts inhérents à la recherche d'emploi pour les nouveaux arrivants diminuent. Ils peuvent aussi communiquer avec les compatriotes restés aux pays en les informant sur les éventualités d'emploi, de formation à l'étranger, ainsi les réseaux des migrants originaires du même pays s'élargissent en s'organisant dans des associations professionnelles dans divers domaines. La caractéristique principale de ces structures est le conseil et l'accompagnement des nouveaux arrivants.

2.3 Diaspora et développement de l'Entrepreneuriat du pays d'origine

Comme annoncé dans les points précédents, les contributions de la diaspora peuvent prendre différentes formes : transfert de connaissances et de technologies, l'investissement économique, mais aussi, transmission de nouveaux comportements entrepreneuriaux, renforcement et élargissement de réseaux sociaux, professionnels et scientifiques et aide au développement des ressources locales, notamment humaines.

Depuis les années 1970, les chercheurs ont étudié l'entrepreneuriat chez les immigrants dans leur pays de destination. Ces études¹⁷ ont mis en évidence les contributions des immigrants aux économies locales par le biais des petites et moyennes entreprises (PME) qu'ils créent et exploitent, leur rôle dans la création et l'extension de créneaux dans les communautés immigrées et leur capacité à offrir des emplois aux autochtones et aux autres immigrants.

Cependant, très peu de recherches ont été menées sur la manière dont les entrepreneurs de la diaspora contribuent au développement économique de leur pays d'origine, à travers ce que l'on appelle parfois l'investissement direct de la diaspora (IDD). Une étude du Migration Policy Institute (MPI) de Washington soutient que l'entrepreneuriat de la diaspora peut

¹⁷ Voir, par exemple: Waldinger, R. Aldrich, H, and Ward, R, *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies* (New York, NY: Sage Publications, 1990); Waldinger, R. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades* (New York, NY: New York Univ. Press, 1986); Kloosterman, R, and Jan Rath, eds., *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization* (Oxford, United Kingdom and New York, NY: Berg, 2003); Watson, R, Keasey, K, and Baker, M. "Small Firm Financial Contracting and Immigrant Entrepreneurship," in *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*, ed. Jan Rath (Basingstoke, United Kingdom and New York, NY: Macmillan and St. Martin's, 2000).

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

potentiellement contribuer au développement en quatre manières différentes (Newland, Tanaka, 2010 : 4) :

- En favorisant le développement des entreprises, la création d'emplois et l'innovation.
- En créant un capital économique, social et politique à travers des réseaux mondiaux.
- En faisant appel au capital social du pays d'origine grâce à la compréhension culturelle et linguistique (Gillespie, et al. 1999).
- En développant la Croissance économique (Zoltán, 2006).

La meilleure stratégie pour une croissance économique à long terme, serait que les décideurs politiques n'encouragent plus les membres de la diaspora à créer des emplois dans des secteurs à faible valeur ajoutée (tels que : les sociétés de taxis, les salons de beauté ou les magasins de proximité) afin de les aider à identifier et exploiter les opportunités qui stimuleront le développement économique.

Une fois ces opportunités identifiées, les décideurs devraient faciliter les investissements des membres de la diaspora et contribuer à combler les lacunes en matière d'éducation, de mentorat, de formation et de financement qui limitent la capacité des entrepreneurs à investir dans ces secteurs stratégiques. Le gouvernement devrait toutefois limiter son rôle à la définition et à la mise en œuvre de politiques et de réglementations susceptibles de stimuler les investissements, l'esprit d'entreprise et les nouvelles entreprises.

2.3.1 Diaspora et création d'entreprises

L'impact positif de l'entrepreneuriat de la diaspora sur le développement du pays d'origine ne peut donc être ressenti que si les décideurs des pays d'origine s'engagent à instaurer un environnement favorable à l'investissement économique.

Effectivement, les pays d'origine en voie de développement doivent mener des réflexions quant aux moyens de rendre les membres de la diaspora une classe spéciale d'investisseurs. Une des pistes d'orientation majeure semble être celle de la création des entreprises. En effet, des recherches empiriques ont montré que les PME constituent un pôle de croissance économique par son volet de création d'emplois, de richesses et de solutions aux problèmes de chômage et de la pauvreté.

Cependant, toutes les formes d'entrepreneuriat ne contribuent pas de manière égale au développement économique (Newland, Tanaka, 2010 : 4). Les «entrepreneurs par nécessité» -

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

qui créent leurs propres petites entreprises parce qu'ils ne peuvent trouver d'autres emplois - ont un effet minime sur le développement économique. Au mieux, ils se soutiennent et contribuent à réduire le chômage manifeste. Par ailleurs, les « entrepreneurs d'opportunité » sont ceux qui « réforment ou révolutionnent le modèle de production » (Schumpeter, 1974 : 132). Ils ont beaucoup plus de chances d'avoir un impact positif sur le développement économique, car ils saisissent et tirent parti des ouvertures du marché (Zoltán et Varga; 2005).

L'accroissement du nombre des petites et moyennes entreprises semble être un phénomène universel. C'est « l'économie de management » qui se transforme progressivement en une « économie d'entrepreneurs » (Drucker, 1985).

Repères théoriques : il convient de revenir sur quelques bases théoriques pour mettre en évidence les principes qui régissent la réflexion sur la problématique que nous traitons ici.

La création d'entreprise est au cœur du domaine de l'entrepreneuriat et se développe rapidement et partout à travers le monde où l'entrepreneur prend de plus en plus de l'importance dans les changements socio-économiques.

Au cœur de l'acte d'entreprendre, se trouve l'entrepreneur qui est décrit par Cantillon (1755 ; cité par Coster, 2003) dans son ouvrage "Essai sur la nature du commerce en général", comme un agent économique qui dirige la production et le commerce, et supporte seul les risques liés aux aléas du marché et aux fluctuations des prix. Cantillon associe le terme « entrepreneur » au preneur de risque et d'incertitude puisqu'il effectue des achats de matières premières à des prix certains pour les transformer et les vendre à des prix incertains, ce qui rend ses recettes et l'espérance de profit aléatoires.

Schumpeter (1935) qualifie l'entrepreneur de moteur du progrès technique. D'après l'approche schumpétérienne, l'entrepreneur occupe une fonction particulière, qui consiste dans l'apport de nouvelles combinaisons des moyens de production. Ces dernières correspondent, selon l'auteur, à cinq situations distinctes : la fabrication d'un bien nouveau, l'introduction d'une méthode de production nouvelle, la conquête d'un nouveau débouché, la maîtrise d'une source nouvelle de matière première et l'implémentation d'une nouvelle organisation de la production (Tounes, 2002 : 10).

L'auteur fait de l'innovation et de l'entrepreneuriat des synonymes en soulignant que ne peuvent mériter l'appellation d'« entrepreneur » que seules les personnes habiles à innover, qui sont douées d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Schumpeter fait la

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

distinction entre l'innovation et l'invention qui consiste en des techniques scientifiques ne faisant pas forcément appel au progrès économique, tandis que l'innovation exploite les techniques développées par l'invention de telle sorte à pouvoir en tirer profit. De ce fait, l'entrepreneur schumpétérien assure le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations (Tounès, 2003)

Pour KNIGHT (1985) et Drucker (1985), l'entrepreneuriat consiste à prendre des risques, puisque pour mettre en œuvre son idée, l'entrepreneur est prêt à mettre en jeu sa carrière, sa sécurité financière, son temps et son capital dans un projet risqué.

Le lien entre opportunité et création d'organisation a été révélée par Bygrave et Hoffer (1991 : 14), "the entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organizations to pursue them". D'après ces auteurs, l'entrepreneuriat consiste à percevoir une opportunité d'affaires, saisir cette occasion et l'exploiter pour créer de la valeur. Cette définition a été enrichie et complétée par Marchesney (2002), pour lui le processus entrepreneurial est dynamique, interactif, heuristique, finalisé autour d'une vision, ouvert sur son environnement et créateur de valeur.

L.-J. FILION (1997 : 156) définit l'entrepreneuriat comme étant « *le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leur comportement ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales* ».

A ce titre, l'OCDE (1998 : 129) souligne que « l'entrepreneur peut être considéré comme celui ou celle qui prend des risques, associe des ressources de manière cohérente et efficiente, innove en créant des nouveaux services, produits ou procédés à long terme par la définition d'objectifs et matérialise des bénéfices au delà de l'allocation courante des ressources ».

A.TOUNES (2003) considère l'entrepreneuriat comme « un processus dynamique et complexe. Il est le fruit de facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques. Il prend la forme d'attitudes, d'aptitudes, de perceptions, de motivations et de comportements qui se manifestent dans un contexte donné. Il peut s'exprimer sous diverses formes telles que l'intrapreneuriat, l'essaimage, la franchise ou la filialisation ».

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Aujourd'hui, l'entrepreneur est confondu généralement avec la petite entreprise. Il n'est plus le héros qui apporte des innovations majeures qui vont bouleverser la société. Il crée d'abord son propre emploi. Il est très proche de son environnement local, de ses clients, de ses fournisseurs, de ses financiers et de ses autres partenaires. Il s'inscrit dans un réseau complexe d'entreprises où il trouve son inspiration et ses sources d'innovation.

L'entrepreneur contemporain retrouve, d'une certaine façon, la totalité des caractéristiques décrites par Schumpeter (1935 : 110, 125-126 et 136). L'entrepreneur, selon cet auteur, est non seulement le capitaliste, il est aussi l'ingénieur, l'exploitant et le directeur technique. Il est, pour reprendre sa formule « la tête de son bureau » (Tounès, 2003).

Néanmoins, il est admis qu'un certain nombre de migrants ne disposent pas de réflexes de créateurs d'entreprises. Ce constat a été renforcé par le fait qu'il est encore plus difficile d'entreprendre à distance, dans un pays quitté depuis plus de dix ans, et donc les réalités et contraintes quotidiennes des entreprises ont forcément changé.

Plusieurs organisations et initiatives des réseaux de compétences aident à soutenir et à promouvoir l'entrepreneuriat de la diaspora et peuvent être divisées en cinq catégories principales. Des plus passives aux plus actives, elles sont des organisations de réseautage, de mentorat, de formation, d'investissement et des organisations de capital-risque / partenariat (Newland, Tanaka, 2010, p10). Une étude faite par l'équipe d'ANIMA Investment Network a permis de détecter et de recenser 470 réseaux dans L'annuaire MedDiasporas (Abdelkrim, 2010, p33). Ces derniers originaires des pays MED¹⁸ (rives Sud et Est de la Méditerranée) sont établis principalement dans les 10 pays d'accueil suivants : États-Unis/155, France/47, Canada/45, Royaume-Uni/32, Allemagne/29, Belgique/11, Australie/11, Irlande/6, Brésil/4, Émirats Arabes Unies/4. **40 réseaux** algériens ont été détectés principalement en Europe et en Amérique du Nord. Parmi les plus **actifs** : *REAGE, Algerian Talent Network, Réussir en Algérie, SoliMed, ACIM, Algerian Startup Initiative, Algerian American Association of Greater Washington, Algerian Overseas, Regroupement des Algériens Universitaires du Canada, etc.*

Les organisations qui mettent l'accent sur la mise en réseau ont tendance à être plus passives dans leur soutien à l'entrepreneuriat de la diaspora à travers l'organisation de

¹⁸ Ensemble de **11 pays** du voisinage européen, soit 9 pays partenaires méditerranéens de l'UE (Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Autorité Palestinienne, Syrie, Tunisie), un pays avec le statut d'observateur (Libye) et un pays en voie d'adhésion, la Turquie.

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

rencontres entre la diaspora, les chefs d'entreprises et les professionnels locaux, pour discuter des opportunités d'affaires et d'investissement potentielles dans leur pays d'origine. Tandis que la participation devient de plus en plus intense grâce au mentorat qui offre des services ponctuels tels que l'assistance à la réalisation d'études de marché ou une étude de faisabilité, des stages ou même des possibilités d'emploi dans leur entreprise. Les programmes de formation aident les futurs entrepreneurs de la diaspora à acquérir les connaissances pratiques et nécessaires en proposant des cours sur la gestion des entreprises et des conseils sur la manière de trouver du financement pour créer une entreprise prospère. Quant aux organismes d'investissement, ils fournissent des fonds initiaux ou des injections de capital ultérieures, aux entrepreneurs de la diaspora ayant des idées commerciales créatives susceptibles de stimuler le développement dans leurs pays d'origine. Les organisations de capital de risque et de partenariats stratégiques offrent plus que des fonds pour lancer une entreprise. Elles sont généralement fortement impliquées dans des projets commerciaux qui, selon elles, seront rentables. Elles forment souvent des alliances stratégiques avec d'autres sociétés de capital risque, chefs d'entreprise, ingénieurs et autres professionnels. Toutes ces organisations jouent un rôle important dans le soutien à l'entrepreneuriat de la diaspora.

2.3.2 Programmes et politiques possibles

Comme tous les entrepreneurs, les entrepreneurs de la diaspora réussissent en identifiant et en exploitant les opportunités. Bien que l'ingéniosité et la persistance demeurent essentielles au succès, les gouvernements, les organismes donateurs, les institutions multilatérales, les organisations de la diaspora et d'autres groupes de la société civile peuvent aider les entrepreneurs de la diaspora à comprendre les marchés de leurs pays d'origine, à trouver les ressources dont ils ont besoin pour financer leurs projets et éliminer les obstacles qui les empêchent d'atteindre leurs objectifs.

Les pays ayant des niveaux plus élevés d'entrepreneuriat de la diaspora ont tendance à avoir des perspectives de croissance économique prometteuses, ainsi que des politiques proactives d'engagement de la diaspora, une bonne gouvernance (peu de corruption et beaucoup de transparence), des perceptions socioculturelles positives de l'entrepreneuriat, une masse critique de capital humain et social et financier, accessible aux institutions financières. Les gouvernements peuvent modifier ces structures d'opportunité pour les rendre plus attrayantes et plus favorables aux entrepreneurs de la diaspora.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

L'adhésion des migrants à la stratégie de développement demande une réelle volonté politique et des conditions environnementales favorables à l'investissement. Une stratégie qui consisterait à concentrer les efforts sur les personnes capables de porter un véritable projet d'entrepreneuriat, disposant de capacités techniques, de gestion, des qualités humaines, d'un capital et d'un réseau professionnel minimum. Les connaissances et les compétences acquises par ces membres de la diaspora au pays d'accueil peuvent se révéler comme des atouts qui contribueraient efficacement au processus du développement de leurs pays d'origine.

Cerventes et Guellec (2002) notent dans leur article pour le bimensuel « l'observateur de l'OCDE » : « Il est de plus en plus reconnu que les travailleurs qualifiés contribuent à la croissance économique et aux progrès de leur pays d'accueil, en particulier dans les domaines de la recherche, de l'innovation et des compétences entrepreneuriales, comme le montrent tous les gagnants de prix Nobel américains nés à l'étranger ou les créateurs d'entreprises de haute technologie (Intel, eBay et autres start-ups à succès) ». Les deux experts précités soulignent par ailleurs que : « Les entrepreneurs de retour au pays peuvent également apporter une expérience précieuse du management, des compétences entrepreneuriales, un accès aux réseaux mondiaux et même dans certains cas des capitaux à investir. »

Des politiques concertées basées sur une collaboration gagnante tripartite, en tenant compte des attentes de chacune des parties prenantes : pays d'accueil, d'origine et les migrants, devraient être pensées pour plus de retombées en matière de gestion des migrations. Les autorités publiques des pays d'accueil ont mis en place des actions qui encouragent le retour dans le pays d'origine dès le milieu des années soixante-dix. Ces actions consistaient en des programmes d'aide au retour et à la réinsertion qui proposaient des soutiens financiers et des ateliers de formation dédiés à concrétiser des projets entrepreneuriaux pour les migrants prêts à retourner dans leur pays d'origine.

La France a introduit vers la fin des années quatre-vingt-dix le concept de « co-développement » qui consiste à concéder aux migrants un rôle dans le développement de leur pays d'origine. Ce concept a été séparé des politiques de gestion des flux migratoires et rapproché des politiques de développement. Delà, les migrants sont vus en tant qu'acteurs ou médiateurs pouvant contribuer au développement de leur pays d'origine. Les priorités de cette politique consistent en la facilitation des transferts financiers, la recherche d'incitations pour orienter ces transferts vers des projets productifs, et la mobilisation des diasporas en faveur du développement du pays d'origine.

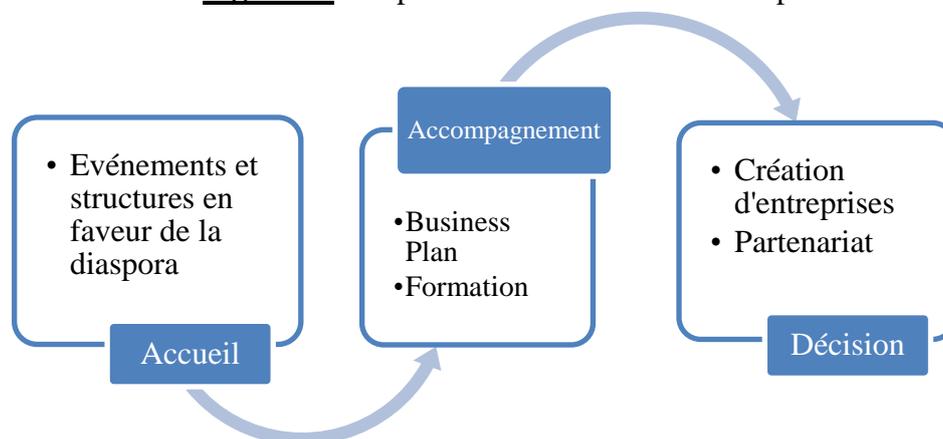
Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Face à une implication mitigée et à la réticence des migrants, le co-développement n'a pas pu servir ses objectifs et mettre en relief ce dont les migrations sont capables notamment en matière de contribution à la création de richesse. C'est pourquoi, les gouvernements des pays en développement devraient sensibiliser et informer les migrants sur les opportunités d'investissement et de partenariat dans leur pays d'origine et solliciter leur implication dans la création des entreprises. Le nouveau défi du développement est donc d'encourager l'investissement productif de la diaspora en créant un environnement institutionnel et fiscal incitatif. Des politiques pertinentes pourraient par exemple inclure des allègements fiscaux pour les entrepreneurs et les investisseurs de la diaspora ainsi qu'un statut juridique spécial, la réduction des obstacles à l'importation et à l'exportation et l'accès aux informations sur les réglementations et les lois commerciales.

2.3.2.1 La mise en place d'un environnement favorable à la mobilisation de la diaspora pour l'entrepreneuriat.

Si on se réfère au processus entrepreneurial d'E.M Hernandez (1999), il serait idéale de recentrer la stratégie des pouvoirs publics sur la personne du migrants (attentes, motivations, attitudes, perceptions,...) et sur les opportunités d'affaires qu'offre l'environnement. Le schéma suivant présente un modèle de mobilisation de la diaspora qui repose sur trois phases :

Figure 03 : étapes de mobilisation de la diaspora



Source : conçue par nous-mêmes

2.3.2.1.1 Accueil : accès à l'information et aux réseaux

La création de structures propres pour gérer cette diaspora peut marquer le début d'une réelle volonté politique d'associer la diaspora au développement des pays d'origine. Cette structure leur permettrait d'entretenir un dialogue franc avec les autorités de leurs pays d'origine afin que celles-ci puissent mettre à leur disposition un environnement institutionnel et fiscal incitatif propice à l'éclosion d'un entrepreneuriat des migrants.

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Une sorte de guichet unique à l'usage des entrepreneurs de la diaspora où les gouvernements pourraient créer un portail Web qui fournit toutes les informations nécessaires: modalités de création d'entreprise, investissements potentiels, services de conseil disponibles, frais moyens pour les rapatriements de fonds, fiscalité, fonds propres exigés, prêts, etc. Le site pourrait aussi inclure des liens vers les réseaux de la diaspora, les établissements de formation, les banques ou les organisations internationales qui sont partenaires du gouvernement.

L'organisation des foires au développement est une occasion pour sensibiliser les migrants sur les actions prises par les pouvoirs publics d'intégrer l'entrepreneuriat de la diaspora dans leur schéma de développement. Ces foires leur donne l'information nécessaire sur le processus d'émergence des entreprises. Ils peuvent ensuite mener une réflexion stratégique au regard de leurs potentialités intellectuelles et financières.

De plus en plus d'organisations et de réseaux de compétences servent de « passerelles », en ce sens, entre les pays d'origine et d'accueil. Leurs contributions sont très variées et comprennent, entre autres, des événements professionnels, des voyages et échanges de nature éducative, la recherche d'emploi, des partenariats transfrontières dans les secteurs économiques prioritaires, des séminaires et des systèmes de mentorat. Certaines ont leur siège dans les pays de destination, souvent dans les grandes villes où résident et travaillent les membres de la diaspora, d'autres sont établies dans les pays d'origine.

Ces réseaux prennent de nombreuses formes: ils peuvent être de simples communautés virtuelles de membres dans le monde entier, rassemblant seulement des entrepreneurs de la diaspora, ou être axé sur le développement de régions spécifiques dans les pays en développement. D'autres sont principalement formés de responsables du gouvernement et de représentants d'organismes cadres de la diaspora. Des frais d'adhésion peuvent être exigés, mais les services sont parfois offerts gratuitement. On trouvera ci après plusieurs exemples de mesures prises par ces organisations pour mobiliser les diasporas en faveur du développement :

- La diffusion d'informations sur l'environnement des affaires, promotion des secteurs porteurs et facilitation des investissements. C'est par exemple le rôle de l'**US-Algeria Business Council** qui accélère les échanges commerciaux et les partenariats d'affaires entre opérateurs économiques algériens et américains. Ainsi, le **Réseau des Algériens diplômés des Grandes Ecoles** ou l'**Association des Tunisiens des Grandes Ecoles** organisent chaque

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

année des rencontres d'affaires en France et en Europe pour encourager la création de valeur en Algérie et en Tunisie.

- **L'Agence allemande de coopération internationale (GIZ)** a aidé le Maroc à constituer un environnement propice aux affaires en mobilisant les connaissances et compétences de la diaspora marocaine entre autres à travers la promotion de la région comme destination éco-touristique en organisant des rencontres avec les représentants de dix agences de voyages allemandes qui font affaire avec le Maroc.
- Coaching et mentorat : l'organisation **TechWadi** permet à ses membres établis dans la Silicon Valley, de *mentorer* des jeunes créateurs d'entreprises résidant dans les pays du Maghreb et du Proche Orient, en leur fournissant un accompagnement sur mesure incluant des conseils, du financement et des contacts à l'international.

2.3.2.1.2 Accompagnement : Assurer l'accès à des programmes de formation en gestion

Plusieurs gouvernements et organismes offrent des cours aux personnes qui souhaitent se lancer en affaires dans leur pays d'origine. Ces programmes et services de formation ont un triple objectif : faciliter la contribution de la diaspora à un développement économique durable par la création d'entreprises et d'emplois, élever le niveau de vie des membres de la diaspora et montrer comment élaborer un plan d'affaire, réaliser une étude de marché et démarrer des activités commerciales.

A ce titre, les gouvernements de la Colombie (projet ProMicro), du Portugal (programme de promotion de l'entrepreneuriat immigrant (PEI)), et du Brésil (système en ligne de SEBRAE), entre autres, ont mis sur pied des programmes qui assurent directement la formation des membres de la diaspora.

De plus, des actions d'accompagnement et d'organisation de visites d'entrepreneurs dans le pays d'origine sont réalisées par de nombreux réseaux. Par exemple l'association française **Réussir en Algérie**, ou l'**Association pour la Coopération en Méditerranée ACIM** qui a accompagné en 2009, 20 entrepreneurs franco-algériens dans le cadre du programme Invest in Med et en 2013, 26 entrepreneurs ont bénéficié d'un accompagnement personnalisé dans le cadre du dispositif Dia Med, en vue de leur permettre de créer leurs entreprises et de transférer leurs compétences.

C'est le rôle aussi de **Touiza Solidarité**, une association française dirigée par des membres de la diaspora algérienne. Elle mène des actions de développement et d'appui à la création de micros entreprises et de promotion du potentiel artisanal de la Kabylie, en

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

organisant des cycles de formation et en fournissant un financement aux porteurs-ses de projets pour développer leur activité d'artisanat. Un mécanisme de financement participatif a été mis en place qui constitue en des prêts d'honneur. Leurs remboursements permettront la constitution d'un Fonds Solidaire qui servira à son tour au financement d'autres projets d'artisanat.

2.3.2.1.3 Décision de création et obtention d'un financement

De nombreux gouvernements et organisations internationales et privées soutiennent la création d'entreprise en fournissant des fonds de démarrage ou en procédant à des apports ultérieurs de capitaux, sous forme de subventions compétitives, de financement paritaire ou de prêts à faible taux d'intérêt. Les fonds sont rarement versés à titre de don, comportent souvent un plafonnement et nécessitent de contrepartie financière.

Cette étape comprend le déclenchement des procédures administrative, juridique et fiscale : c'est le démarrage réel de l'activité. Le migrant peut choisir la forme d'intervention dans l'entrepreneuriat : création d'une nouvelle entreprise, partenariat d'affaire avec des entreprises existantes, ou la prise de participation dans une société locale. Sur ces deux derniers points, le réseau relationnel du migrant est une condition importante de sa réussite (Verstraete et Saporta, 2006), en lui permettant d'avoir de multiples contacts pour créer des partenariats, ce qui limite les risques liés à la création d'entreprise.

L'organisation néerlandaise **IntEnt** aide les entrepreneurs des diasporas à créer leur propre entreprise et offre ses services (cours de formation, services consultatifs et informations sur le marché) à ceux qui souhaitent créer une entreprise dans leur pays d'origine : Maroc, Turquie, Suriname, Ghana, Ethiopie, Antilles néerlandaises et Afghanistan. Elle assure le financement de certains projets jusqu'à 50 000 euros dans une entreprise si trois conditions sont remplies : les amis et les membres de la famille de l'entrepreneur fournissent une garantie équivalente à la moitié de l'investissement; le plan financier établi par l'entrepreneur est approuvé ; l'entrepreneur accepte d'être guidé pendant la première année d'existence de son entreprise.

Le réseau **Algerian Start up Initiative (ASI)**, qui rassemble des talents de la diaspora algérienne résidant dans la Silicon Valley, affiche une double ambition : développer l'esprit d'entreprise en Algérie via des actions de sensibilisation et contribuer à la dynamisation du secteur des TIC, en plein développement. Le vainqueur du concours organisé par ASI gagne un prix 10 000 euros, 150 000 dollars de licences Microsoft gratuites, des séances de coaching

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

assurées par les membres du réseau, et 1 an de location de bureaux au sein du technopôle de Sidi Abdallah.

Le **Lebanese Business Network** est un organisme qui vise à tisser des liens entre les entrepreneurs libanais, les expatriés et les entreprises internationales, par le biais d'un marché en ligne et d'une base de données sur les entreprises. Son objectif est d'introduire les entrepreneurs libanais auprès des expatriés et sociétés internationales en vue de conclure des alliances stratégiques et d'autres types de partenariats.

2.3.2.2 La Mise en place des incitants pour attirer les transferts financiers des migrants et les amener à investir dans la création d'entreprises

L'OCDE indique dans son rapport sur les migrations et le développement (2007), qu'il est beaucoup plus coûteux de transférer de l'argent de l'Europe vers l'Afrique de l'ouest que des États-Unis vers les Philippines. Les coûts peuvent atteindre des niveaux très élevés que ce soit de France ou dans d'autres pays européens, surtout pour des transferts rapides, en espèces et de faible valeur.

En effet, un site Internet (www.voidargent.fr) a été créé par l'Agence française de développement (AFD) à la fin de l'année 2007, donnant des informations comparatives sur les coûts des transferts vers plusieurs pays destinataires constituant ainsi une première avancée importante. Afin de promouvoir davantage de transparence et de concurrence sur ce site, il a été recommandé par la Banque des règlements internationaux (BRI) et la Banque mondiale la participation obligatoire de plusieurs banques à ce dispositif et de renseigner les clients sur un transfert en leur donnant un maximum d'informations sans imposer de conditions, par exemple : le montant total qui sera versé au bénéficiaire final dans la monnaie de paiement ; le montant des commissions qui seront payées par le donneur d'ordre et par le bénéficiaire ; le cours de change qui sera appliqué ; le jour et heure auxquels le bénéficiaire pourra récupérer les fonds ; lieu où le bénéficiaire pourra récupérer les fonds.

Or, le rapport de la BAD a analysé le degré de concurrence propre aux différents "corridors" de transferts de fonds entre la France et quatre pays d'Afrique. Il indique que le niveau élevé des coûts pesant sur les transferts rapides en espèces est lié à la position dominante d'un seul opérateur ainsi qu'au faible nombre d'opérateurs intervenant sur certains segments de marché. Par exemple, la société de transfert d'argent Western Union détient, selon ce rapport, entre 65 et 100 % de part de marché pour les transferts officiels d'espèces vers les quatre pays concernés et bénéficie en France d'un accord d'exclusivité avec la

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Banque postale, ce qui lui confère un taux élevé de couverture du territoire national. Le rapport note par ailleurs que l'arrivée de nouveaux opérateurs concurrents sur le circuit Italie-Sénégal s'est traduite par des tarifs moins élevés que sur le circuit France-Sénégal. Il importe donc d'instaurer d'autres établissements habilités à effectuer des opérations de transferts d'argent afin de stimuler la concurrence.

2.3.2.3 Profiter de la présence d'institutions financières étrangères dans les pays concernés pour promouvoir le soutien à la création d'entreprises par des migrants.

Compte tenu des freins à l'investissement productif propres aux pays en développement et afin de privilégier la démarche de création d'entreprises qui est a priori la plus porteuse de création d'activités économiques nouvelles, la France a proposé de développer un service de conseil et d'accompagnement aux créateurs d'entreprises, à l'image du dispositif néerlandais *IntEnt*. Il pourrait prendre la forme d'un "guichet unique" couvrant l'ensemble des questions que l'entrepreneur potentiel doit résoudre en bénéficiant d'un accompagnement en France et dans le pays d'origine : faisabilité du projet, formalités administratives, plan d'affaires, accès aux financements bancaires (ce qui suppose une étroite coopération avec la banque locale impliquée dans le projet).

Il serait judicieux, par exemple, de citer les expériences antérieures de l'AFD en la matière. La Commission européenne a confié en 2003 à l'AFD la réalisation d'un programme de co-développement ou l'un de ses volets comprend le soutien à la création de PME-PMI innovantes au Maroc par des personnes de nationalité marocaine résidant en France. L'opérateur de cette action a été le fonds d'amorçage marocain Sindibad. Ce fonds a fourni l'accompagnement technique, assuré le suivi de l'opération et pris une participation au capital des entreprises. Trois projets se sont concrétisés à l'aide de subventions allant de 100 000 à 150 000 euros par entreprise.

La présence de cette agence dans les pays en développement (l'Afrique subsaharienne et les pays du Maghreb représentent 80 % de l'activité de l'agence) constitue un atout potentiel important au regard du financement de la création des entreprises par des migrants. Elle est en effet en mesure de proposer au secteur financier local plusieurs produits d'intermédiation financière. Ainsi, l'AFD soutient la micro-finance, adaptée aux besoins des micro-entreprises : par exemple, en 2008 elle a accordé une subvention de 1,5 million d'euros à la confédération des caisses mutualistes d'Afrique de l'ouest pour lui permettre de développer une offre spécifique de services financiers adaptée aux besoins des migrants. L'AFD soutient aussi le

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

secteur financier des pays concernés par le biais de lignes de crédit et de lignes de garantie au profit de banques locales, ce qui correspond davantage aux besoins des PME. S'agissant de l'Afrique subsaharienne, l'agence a également mis en œuvre « l'initiative pour le soutien de la croissance en Afrique » (lancée par le président de la République le 28 février 2008) par le biais de sa filiale Proparco, spécialisée dans le financement du secteur privé. Cette initiative comprend trois axes : la création d'un fonds d'investissement de 250 millions d'euros ; la mise en place d'un fonds de garantie de 250 millions d'euros ; le doublement de l'activité de prêts et de prises de participations auprès du secteur privé africain qui doit atteindre 2 milliards d'euros sur cinq ans.

En outre, la présence, tant dans les pays méditerranéens que dans l'Afrique subsaharienne, de filiales de banques françaises ou de banques locales liées à des banques françaises par des accords de partenariat, constitue un autre atout potentiel important la création d'entreprises par des migrants.

2.4 Les Expériences Internationales dans la Mobilisation de la Diaspora

Les diasporas sont devenues un élément moteur du développement. Cette constatation a été confirmée par la mutation des migrations internationales, plus particulièrement la multiplication des réseaux de compétences expatriées. Ces dernières ont introduit un nouveau facteur, à la fois exogène et endogène, dans le processus de développement des pays d'origine des migrants. D'où l'intérêt croissant de ces pays de fournir des efforts afin de mobiliser leurs diasporas, notamment leurs compétences.

Ceci dit, les apports de la diaspora au développement du pays d'origine sont nombreux, parmi lesquels figurent le transfert de technologies, de connaissances et de compétence, les transferts de fonds qui aident à augmenter les réserves de devises étrangères, ainsi que l'investissement et les activités entrepreneuriales.

Des pays comme la Chine et l'Inde ont réalisé des exploits, dont l'accroissement de la part de l'investissement étranger dans leurs économies. Et cela a eu l'effet d'un coup d'accélérateur sur la croissance et le développement tant économique que social de ces pays d'origine. Et les compétences diasporiques en sont donc les principaux acteurs de cet avancement.

Les scientifiques et les ingénieurs installés dans les pays avancés contribuent au développement économique de leurs pays d'origine en diffusant des connaissances et des

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

savoir-faire même sans revenir au pays. D'autres deviennent « *transnationaux* » en vivant et travaillant dans les deux pays ainsi un nouveau phénomène émerge : « *la circulation des cerveaux* ». Les travaux d'Anna-Lee Saxenian (1999 : 3) ont été parmi les premiers à souligner que le capital intellectuel d'une diaspora a le pouvoir de transformer la « fuite des cerveaux » en « circulation des cerveaux » car les migrants chinois et indiens installés dans la Silicon Valley retournent dans leurs pays d'origine pour saisir des opportunités prometteuses ou pour participer dans la construction de marchés à partir de la Californie. Saxenian suggère qu'il existe un flux sain de capital financier et intellectuel entre Taiwan, l'Inde et la Californie et que ce flux a apporté une contribution majeure à l'entrepreneuriat high-tech et à l'expansion économique, à la fois pour les Etats-Unis et pour les pays d'origine de ces migrants.

2.4.1 L'expérience chinoise

Le gouvernement chinois a compris que la diaspora chinoise serait un allié essentiel dans la reconstruction et la modernisation de la nation. Cette diaspora qui bénéficie d'une implantation internationale et de groupes financiers puissants liés, pour l'essentiel, à la constitution de réseaux et d'associations dans différents secteurs économiques et financiers, présente de fortes potentialités d'investissement. On compte plus de 50 millions de migrants chinois dans le monde. Si l'on considère les Chinois de Taiwan et de Hong Kong, le nombre s'élève alors à plus de 80 millions de personnes. Environ 30 millions des membres de la diaspora, soit 80 % vivent en Asie du Sud-est (la majorité résidant notamment à Singapour, en Thaïlande, en Malaisie, en Indonésie, au Vietnam et aux Philippines), où ils constituent une partie essentielle du tissu économique et contrôlent la richesse et les capitaux au profit de leur population.

Par exemple, au Taïpeh chinois, la moitié des sociétés établies dans le parc scientifique industriel de Hsinchu ont été créées par d'anciens expatriés de retour des États-Unis. D'après les estimations du ministère chinois des sciences et des technologies, la plupart des entreprises d'Internet du pays ont été créées par des personnes ayant fait leurs études à l'étranger. Cela est dû à l'ouverture de leur économie et de leurs politiques en faveur des investissements nationaux dans l'innovation, la recherche et le développement.

C'est la raison pour laquelle l'Etat chinois a entrepris différentes démarches afin de mobiliser les compétences chinoises expatriées. Des politiques ont donc été promulguées, des mesures et des instruments d'incitation ont été mis en place de façon à permettre aux Chinois à l'extérieur de fonctionner comme une communauté soudée, capable de mobiliser des forces

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

financières, politiques et diplomatiques plutôt que des individus dispersés dans le monde. Les réformes économiques postérieures à 1978, dont une législation du travail souple, des procédures administratives efficaces, des incitations fiscales pour l'investissement et des investissements massifs dans l'infrastructure physique et sociale ont attiré la diaspora ainsi que des investisseurs non chinois. Prises ensemble, ces mesures ont stimulé les flux d'IDE issus de la diaspora et accru les échanges bilatéraux entre les pays d'accueil et la Chine. Un programme a aussi été lancé visant à hisser une centaine d'universités au niveau des meilleurs établissements du monde, dans le but de fournir non seulement un enseignement supérieur de meilleure qualité, mais aussi de proposer des postes d'emploi aux enseignants et chercheurs.

Ainsi, le gouvernement chinois a constitué un Comité National des diasporas, qui lui a présenté plusieurs recommandations pour tirer profit du potentiel que représente les diasporas (base de données centrale des expatriés, dispositifs d'accueil des chercheurs de haut niveau et d'échange des doctorants...). Ces actions sont mises en œuvre pour faire bénéficier les universités et les centres de recherche locaux de l'expérience d'expatriés de très haut niveau. Elle propose cependant des conditions de travail très avantageuses aux membres de sa diaspora, les chercheurs en particulier, formés aux pays d'accueil et qui seraient disposés à retourner à leur pays d'origine pour y exercer une activité professionnelle.

Cependant, un bon nombre de l'élite chinoise n'a pu être incitée au retour que par des offres salariales dépassant souvent celles des universités américaines et par d'importantes positions à responsabilité dans leur pays d'origine. Plus encore, des efforts en matière de qualité de vie et d'accès à certaines libertés surtout pour les chercheurs vu l'existence de blocages en raison de la nature du régime chinois qui ne peut être qualifié de démocratique. Ce dernier pousse certains chinois à retourner s'installer en Taiwan étant plus attractif que la Chine.

Cette situation a poussé le gouvernement chinois à revoir sa politique et favoriser le retour temporaire ou même virtuel à travers des projets de collaboration ce qui implique l'abandon du concept de retour physique. Ainsi en 2001, le gouvernement a officiellement proposé le slogan «servir le pays (de l'étranger)» au lieu de l'ancienne expression «revenir et servir le pays» (Xiang 2007 : 14).

Les travaux d'Annalee Saxenian relatifs à la communauté transnationale des entrepreneurs chinois vivant entre la Silicon Valley en Californie et Xinzhu à Taiwan, ont été parmi les premiers à montrer que le retour des ingénieurs et scientifiques a eu un réel impact

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

sur le développement des industries high-tech (Saxenian, 2000). Par leurs connaissances technologiques, ces entrepreneurs ont joué un rôle central dans le développement industriel de leur pays. Des ingénieurs et des entrepreneurs entretenant des liens serrés avec la communauté scientifique de la Silicon Valley ont jeté des ponts d'un pays à l'autre. Tout en étant présents dans la Silicon Valley, ils savent utiliser efficacement les ressources et les capacités spécifiques de leur pays d'origine. Saxenian (2000) déclare qu'« Aujourd'hui entre la Silicon Valley et Xinzhu, on peut observer des relations de coopération formelle et informelle entre toutes sortes d'investisseurs, d'entrepreneurs, de petites et moyennes entreprises et de grandes sociétés installées dans les deux côtés de l'océan Pacifique » (Xiang, 2007 : 12).

Quelques données chiffrées renseignent sur l'effort réalisé par la Chine en matière d'avancement technologique. En effet, selon l'organisation mondiale de la propriété intellectuelle, la Chine se positionne en première place pour ce qui est de l'indice de l'efficacité de l'innovation (IEI). Si cette perspective est viable, c'est d'une part en raison du rôle et de l'importance de la diaspora chinoise disposée à aider son pays dans ce sens. Cet indice se base sur un score qui prend en compte un ratio renseignant sur la capacité du pays à transformer des « inputs » (par exemple la part en pourcentage du PIB réservée à la recherche scientifique pour l'innovation) en « outputs » (comme les brevets). L'Inde suit la Chine dans ce classement, et les États-Unis ne figurent même pas parmi les dix meilleurs en se positionnant à la 26^{ème} place. La Jordanie est à la 21^{ème} position, alors que la Tunisie est à la 59^{ème} et le Maroc à la 94^{ème}. Ceci renseigne sur la puissance mondiale de la Chine aussi bien sur le plan économique que technologique et scientifique.

Ma Mung (2000) mentionne que l'entrepreneuriat est une activité appréciée par la diaspora chinoise qui lui permet d'étendre son empire économique et culturel. Selon cet auteur, la diaspora chinoise se structure autour d'un pôle entrepreneurial dans lequel le processus de la gestion des entreprises est très « cohérent » reposant essentiellement sur le principe des « réseaux » où « la dimension identitaire est prépondérante » (Guerassimoff E et Guerassimoff C.P, 2003, p. 117).

2.4.2 L'expérience indienne

Les diplômés Indiens expatriés aux États-Unis sont les principaux vecteurs des transferts de compétences et de capitaux vers l'Inde. Le gouvernement indien a également contribué à l'émergence de ces réseaux privés par une législation et des règlements fiscaux

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

favorables aux transferts privés et aux investissements de ressortissants indiens établis à l'étranger. Ainsi, depuis les années 1950, le pays investit en capital humain dans le domaine de la science et de la technologie et consacre des moyens à la recherche et au développement.

De même, plusieurs exemples de créateurs d'entreprise indiens aux États-Unis ont établi des filiales ou des entreprises en Inde, mais rares sont ceux qui rentrent effectivement au pays. En 2000, le nombre d'Indiens hautement qualifiés revenus en Inde était estimé à 1 500, mais ceux qui sortent chaque année sont 30 fois plus nombreux.

Depuis plusieurs années, l'Etat indien a mis en œuvre, une politique volontariste de mobilisation de sa diaspora, par la constitution en 2000 du Comité de Haut Niveau sur la diaspora indienne. Ce Comité a présenté plusieurs recommandations au gouvernement pour tirer profit du potentiel que représentent les compétences indiennes expatriées. Cette démarche s'est basée sur la mise en place d'une base de données centrale des expatriés et le lancement de dispositifs d'accueil des chercheurs expatriés de haut niveau. Le comité a publié son rapport en janvier 2002, et recommandé un « *nouveau cadre politique pour la création d'un environnement plus favorable en Inde à la mobilisation de ces ressources humaines de valeur inestimable* » (Newland et Patrick, 2004 : 6-7).

En 2009, l'Etat indien a choisi de mettre en place de nouveaux outils pour mieux attirer les compétences expatriées. En effet, l'Inde a ouvert un réseau virtuel pour connecter sa diaspora et impliquer les compétences expatriées dans le développement du pays. Cette nouvelle initiative, intitulée « Global Indian Knowledge Network » lancée par l'ancien Premier Ministre Manmohan Singh, vise à mettre en place un groupe de réflexion virtuel destiné à faire émerger de nouvelles idées pour accélérer le développement économique et social de l'Inde, en particulier dans les secteurs de l'éducation et de la santé. L'objectif de ce réseau est de connecter les personnes d'origine indienne qui résident à l'étranger avec leur pays d'origine pour le transfert de compétences à la fois aux niveaux national, régional et local. Ce projet permettra de faciliter les investissements et les actions humanitaires, de même qu'il proposera des formes d'engagement et de partenariat diverses entre la diaspora indienne et l'Inde.

Le sentiment d'appartenance au groupe diasporique s'est manifesté d'une manière particulière chez les Indiens installés aux Etats-Unis, notamment dans la Silicon Valley où les diasporas indienne et chinoise ont déterminé l'essor du secteur des TIC de la région, mais aussi celui des pays d'origine. Comme le note Saxenian (1999), pendant la période 1995-

Partie I - Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

1998, les Indiens ont créé 9% des *start-ups* de la Silicon Valley, dont 70% étaient dans l'industrie des logiciels. Dans cette étude, Saxenian analyse 11 443 *start-ups* qui ont été fondées pendant la période 1980-1998 dans la Silicon Valley et constate qu'un quart des cadres supérieurs était d'origine chinoise et indienne.

Le succès de ces Indiens dans la Silicon Valley s'explique par leurs avantages linguistiques et techniques, mais aussi par leurs capacités managériales qui ont été confirmées par l'apparition de nombreuses entreprises indiennes dans la Silicon Valley, et l'occupation des postes stratégiques dans les entreprises américaines.

Saxenian (1999) remarque aussi que pour certains secteurs, la migration des personnes qualifiées contribue plus à l'accroissement du commerce du pays d'origine que tout autre type de migration. Elle montre que la communauté transnationale d'ingénieurs indiens a facilité les exportations des logiciels et des services informatiques produits en Inde.

Si l'Inde aspire à intégrer ses compétences expatriées dans le développement et la modernisation du pays, les voies de cette mobilisation restent à inventer et à élaborer. C'est la raison pour laquelle l'Inde examine et diversifie les modalités d'intégration de ses compétences. Cette démarche élargit leurs formes de participation en leur donnant davantage de choix.

2.4.3 L'expérience Tunisienne

En 1988, la Tunisie a créé un service administratif pour la mobilisation de la Diaspora «l'*Office des Tunisiens à l'étranger (OTE)*» au sein du Ministère des Affaires sociales et de la Solidarité, par le biais d'une loi (Art. 14 Loi No. 60-88).

L'Office a pour mission de gérer les principales décisions et les actions entreprises par les pouvoirs publics afin de promouvoir la participation active des Tunisiens résidant à l'étranger au développement national et d'assurer le bien-être de leurs familles, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. OTE intervient au niveau national, sous-régional et à l'étranger pour superviser les relations économiques, culturelles et sociales avec la Diaspora.

OTE facilite les investissements, l'épargne, le développement et la création d'entreprises par la Diaspora tunisienne dans leur pays d'origine et il fournit au gouvernement les données et autres informations nécessaires à l'élaboration des services à offrir aux migrants et à leurs familles restées au pays.

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Chaque année, OTE organise “*les Journées d'Appui au Développement (JAD)*” en collaboration avec les régions économiques du pays. Au programme de ces journées figure la visite des projets d'investissements initiés par la Diaspora et les opportunités offertes pour booster les partenariats entre les entrepreneurs résidant à l'étranger et leurs homologues restés au pays.

Les instruments économiques et mesures incitatives spécifiques institués par le gouvernement tunisien ont permis le démarrage de 15.743 projets entre 1990 et 2012 et la création d'environ 53.200 emplois¹⁹. On trouve ces entreprises essentiellement dans le secteur des services (65%), dans l'industrie (25%) et dans l'agriculture (10%).

Parmi les incitations économiques et financières visant à promouvoir la participation de la Diaspora tunisienne, on peut citer par exemple les exonérations de droits de douane sur les équipements importés.

Les envois de fonds des Tunisiens de l'étranger sont une des principales sources de devises pour la Tunisie. Ces transferts constituent la quatrième source de devises étrangères et jouent un rôle important dans la balance des paiements et les réserves en devises de la Tunisie. Les envois de fonds représentent 4,8% du PIB, 21,8% de l'épargne nationale et 43,7% du déficit commercial. Selon l'OTE, ces envois se sont élevés au total à environ 16,5 milliards de dollars EU entre 1987 et 2008 dont 76,6% étaient des transferts en liquide et 23,4% des transferts en nature (comme par exemple des équipements achetés pour entreprendre des activités économiques en Tunisie, des véhicules et des biens meubles importés en vue du retour provisoire ou définitif, etc.). OTE indique qu'en 2007, les Tunisiens de l'extérieur ont envoyé au pays 1,716 milliard de dollars EU, soit une moyenne de 166 dollars EU par Tunisien à l'étranger, contre une moyenne de 125 dollars EU pour les États arabes.

2.4.4 L'expérience Marocaine

Avant 1989, toute la politique de contact avec les travailleurs marocains à l'étranger (TME) consistait à ouvrir des succursales bancaires pour orienter et gérer les transferts des migrants, car ceux-ci étaient considérés seulement comme une source de devises (Bouoiyour, 2008).

¹⁹ Evolution des projets agréés au profit des Tunisiens à l'étranger (1990-2012), Office des Tunisiens à l'étranger.

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Le Conseil de la communauté marocaine à l'étranger est chargé du suivi et de l'évaluation des politiques publiques du Royaume envers ses ressortissants à l'étranger. Il a en outre pour mission d'émettre des avis en vue de veiller à la défense des intérêts des Marocain(e)s de l'étranger à l'intérieur et à l'extérieur du Maroc, de renforcer leur contribution au développement économique, social et humain du pays et de consolider les rapports d'amitié et de coopération entre le Maroc et les pays de résidence.

Vers la fin des années 1990, la gestion de l'émigration marocaine était dotée de nouveaux éléments tels que la protection juridique des MRE, la promotion de l'investissement et l'amélioration des services d'accueil (Aboussi, 2011). Dans ce sens, fut créée en 1996 la Fondation Hassan-II pour les Marocains résidant à l'étranger afin d'opérer dans différents domaines comme l'assistance sociale, l'éducation ou la promotion économique. Ainsi que la Fondation Mohammed-V pour la Solidarité qui a commencé à organiser l'opération "Marhaba" pour accompagner le déplacement de plus de 2 millions de MRE entre leurs pays de résidence en Europe et leurs régions d'origine au Maroc, et ce grâce à la mise en place d'un dispositif qui inclut la réception, l'information, l'assistance médicale et la coordination avec les pays de transit.

Dans le même contexte, le Maroc a adhéré au programme Transfert des connaissances à travers les nationaux expatriés (**Tokten**) dont l'objectif est d'utiliser l'expérience des migrants hautement qualifiés au service de secteurs clés dans les pays d'origine (IOM, 2010). Il consiste à financer le séjour d'expatriés qualifiés dans leur pays d'origine moyennant une assistance technique aux entités locales étant en attente d'expertise non disponible sur place.

Cette adhésion fut complétée par une deuxième initiative de *brain gain* promue en 2004 par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique et nommée Fincome : Forum international des compétences marocaines à l'étranger (Belguendouz, 2010). Il a pris la suite de TOKTEN en créant une plateforme d'intermédiation entre les MRE et le Maroc qui doit faciliter la participation de la diaspora marocaine scientifique, économique et professionnelle à la réalisation des différents chantiers et initiatives de développement national.

TRQN III : Retour temporaire de nationaux qualifiés. Lancé en 2013, le projet vise à « confier à des MRE qualifiés résidant dans l'Union européenne une mission de trois mois au sein d'institutions publiques ou privées marocaines dans les secteurs prioritaires de l'enseignement et de la gestion de projets »

Partie I- Chapitre 02 : Les Diasporas comme facteur de développement des pays d'origine

Le potentiel de mobilisation des compétences des MRE est énorme, tant par le nombre de personnes potentiellement concernées que par la diversité des trajectoires des marocains du monde. Les politiques publiques ont ainsi saisi assez tôt l'opportunité d'en faire bénéficier le territoire d'origine mais aucune initiative n'a véritablement réussi à se pérenniser, sauf pour quelques résultats timides qui, au demeurant, sont très en deçà des objectifs recherchés.

Conclusion du chapitre 02

Il est largement reconnu que la diaspora disposant de différents types de ressources (tangibles et intangibles) peut concourir au développement des pays d'origine par le « gain de compétences », le transfert technologiques, l'investissement économique et la mise en valeur des ressources humaines.

Les pays d'origine peuvent tirer de nombreux avantages du retour de leur diaspora – comme nous l'avons déjà souligné – sous réserve que les perspectives économiques et sociales de ces pays puissent offrir le cadre et le contexte qui seraient propices à leur développement. En effet, de nombreux facteurs opportuns, tant dans les pays d'origine que dans ceux d'accueil, participent à renforcer le potentiel de développement de la migration de retour. Ces facteurs concernent non seulement les caractéristiques des migrants eux-mêmes, mais aussi les politiques mises en place dans les pays d'accueil et l'environnement socio-économique et institutionnel des pays d'origine.

Enfin, Cerventes et Guellec (2002) recommandent dans leur article que « pour qu'un pays soit attractif pour les travailleurs hautement qualifiés – tant pour les nationaux expatriés que pour les talents étrangers – la meilleure stratégie consiste à développer des pôles d'excellence pour la recherche scientifique et à créer un climat favorable au développement de l'innovation technique et à la création d'entreprises ».

Chapitre 03 : Investissement, Emigration et Entrepreneuriat en Algérie

Introduction chapitre 03

Depuis l'indépendance de l'Algérie en 1962 jusqu'à la moitié des années 1980, le développement industriel algérien était la prédominance du secteur public. La création de grandes entreprises d'Etat occupait une grande partie des orientations économiques de l'époque en fournissant emploi, salaire, logements et autres avantages sociaux. Cependant, dans ce système, il existait un ensemble de forces structurelles qui limitait l'entrepreneuriat privé (codes d'investissements 1963, 1966, charte nationale, 1976) (Melbouci, 2008).

A cet effet, la situation économique s'est détériorée à la fin des années 1980 au point de forcer le gouvernement à dresser le constat de la faillite du « modèle algérien de développement ». Afin de sortir de ce marasme, de nombreuses réformes économiques, sociales, institutionnelles et politiques ont été mises en œuvre, entre la fin des années 1980 et le début, des années 1990. Toutefois, en dépit de ces réformes, l'Etat a encore échoué ce qui l'a contraint à accepter de signer, en avril 1994, le premier accord négocié avec le FMI pour le rééchelonnement de la dette extérieure, avec pour conséquence l'application d'un programme d'ajustement structurel qui a permis de rétablir les équilibres macro-économiques. Ce programme comprend des mesures visant la privatisation et la libéralisation de son économie. L'investissement, la promotion et le développement des petites et moyennes entreprises sont alors privilégiés par la simultanéité de ces deux phénomènes, la transition économique et la mondialisation des marchés²⁰.

Cette fois, l'État ne gère plus mais joue le rôle de régulateur et promoteur. Cependant, ces mesures structurelles impliquent des contraintes lourdes que seul un environnement permissif et accueillant est en mesure de les réduire. Pour cela, les pouvoirs publics tentent d'orienter leurs actions en faveur du développement de l'initiative privé qui cadre mieux avec le processus d'ouverture de l'économie par la mise en place d'un ensemble de dispositifs qui stimulent la création d'entreprise par les entrepreneurs privés tant nationaux que résident à l'étranger.

²⁰ Cette phase de transition vers l'économie de marché intervient dans un contexte de hausse du prix du pétrole et du gaz, ce qui a permis à l'Algérie d'afficher, au niveau des données macro-économiques, de bons résultats. L'Algérie a remboursé par anticipation plus de 12 milliards de dollars de sa dette extérieure en 2006 et elle disposait en 2007 près de 100 milliards de dollars de réserves financières.

A la lumière de ces considérations, l'objectif de ce chapitre sera d'examiner la politique de l'investissement et de l'émigration en Algérie. Cet examen permettra d'analyser en premier lieu l'évolution actuelle du cadre juridique et institutionnel de l'investissement en Algérie ainsi que le climat des affaires (section 1). Ensuite, une analyse de l'émigration algérienne sera présentée dans la section 2. Particulièrement, il s'agira du cadre démographique, sociopolitique et économique ainsi que la migration de retour algérienne. Enfin, la section 3 présente des modèles théoriques expliquant la formation de l'évènement entrepreneurial ainsi qu'une modélisation du phénomène qui décrit les dimensions des principales variables explicatives de la forte propension entrepreneuriale des migrants dans leur pays d'origine.

1 Section 01 : Evolution de la politique de l'investissement et activité entrepreneuriale en Algérie

1.1 Evolution actuelle du cadre juridique régissant l'acte d'investir

En Algérie, le cadre juridique régissant l'investissement repose sur un ensemble de réglementations dont la plus importante est l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement qui a abrogé le décret législatif n°93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. L'ordonnance de 2001 a été par la suite, complétée et modifiée par l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006 (qui tient lieu de code des investissements). La nécessité d'une telle refonte juridique est due suite à certaines lacunes présentées par le premier code de l'investissement d'inspiration libérale promulgué dès 1993. Le texte législatif de 2001 constitue un progrès mais il souffrait notamment de l'absence de textes d'application qui n'avaient pas suivi la promulgation de l'ordonnance de 2001.

1.1.1 Le code des investissements de 1993 ou décret législatif n°93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement

Le code des investissements de 1993 a été établi à travers le décret législatif n°93-12 correspondant au 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code corrige les limites du cadre réglementaire régissant l'investissement privé national, tout en le mettant à jour pour qu'il puisse compléter et soutenir le processus d'ouverture de l'économie nationale sur le reste du monde. En vertu de ce code, les investisseurs nationaux et étrangers sont libres d'investir dans tout secteur d'activité non détenu par l'Etat.

Tout projet d'investissement réalisé dans le cadre de ce règlement, doit préalablement faire l'objet d'une déclaration d'investissement auprès de l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements (APSI), qui est une agence publique chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Concomitamment à la création de l'APSI, des Comités d'Assistance de Localisation et de Promotion des Investissements (CALPI) ont été mis en place à l'échelle local en vue d'assister les investisseurs dans le domaine sensible du foncier industriel.

Une carence dans le dispositif mis en place a été constatée. En effet, ce dernier n'a pas contribué à la relance de l'investissement privé ce qui a débouché sur la révision du dispositif institutionnel créé à travers la promulgation, en 2001, de deux textes législatifs fondamentaux : l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N°01-03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N°01-18 du 12 décembre 2001).

1.1.2 L'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 : Loi relative au développement de l'investissement

Sur le plan institutionnel, la création d'une agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) a été prévue par cette ordonnance. Elle est installée sous forme d'un guichet unique regroupant tous les organes et services concernés par l'investissement. Son principal objectif est de faciliter les formalités administratives ayant trait à la création d'entreprises et à l'acte d'investir en général.

Dans son article 2, une définition assez large de l'investissement a été adoptée par le législateur où trois *types d'investissement* sont prévus :

- Les acquisitions d'actifs qui entrent dans le cadre de la création d'activités nouvelles ou qui sont susceptibles d'étendre les capacités de production, de réhabiliter ou de restructurer l'outil de production,
- Les participations dans le capital des entreprises sous formes d'apports en nature ou en numéraire,
- La reprise d'activité dans le cadre d'une privatisation totale ou partielle.

Sont concernés par cette définition : les investissements réalisés directement à partir de capitaux étrangers soit en joint-ventures avec des investisseurs algériens personnes physiques

ou morales de droit public ou de droit privé, et les investissements effectués à partir de capitaux locaux par des nationaux et/ou résidents.

Le champ d'intervention de l'investissement privé national et étranger est élargi par la loi de 2001 à certains secteurs qui étaient exclusivement réservés à l'Etat. Cette ordonnance organise le cadre juridique des privatisations en limitant la liberté aux activités non réglementées, c'est-à-dire celles qui ne sont pas soumises à une réglementation spéciale ou au régime de l'autorisation préalable (hydrocarbures, création d'institutions financières ou compagnies d'assurance).

De plus, il n'y avait pas de restrictions quant au pourcentage du capital pouvant être détenu par un investisseur étranger. Mais, cela n'est plus le cas depuis la promulgation de *la loi de finances complémentaire de 2009* dont l'article 58 stipule²¹ :

- Les investissements initiés par des étrangers, personnes physiques ou morales doivent être réalisés en partenariat avec un ou plusieurs partenaires nationaux résidents, publics ou privés, dans lequel ces derniers doivent posséder 51% du capital de la société créée dans le cadre de ce partenariat.
- Tous les investissements envisagés par des investisseurs étrangers, personnes physiques ou morales doivent préalablement à leur réalisation, être déclarés auprès de l'Agence nationale de développement de l'investissement et soumis au Conseil national de l'investissement.
- Le financement des investissements initiés par des investisseurs étrangers doit, sauf constitution du capital social, se faire exclusivement par recours au financement local.

La présente loi a prévu un ensemble *d'avantages* ventilés en deux principaux régimes : le régime général et le régime dérogatoire. Le régime général correspond aux avantages communs pour les investissements courants éligibles. Il suffit pour l'investisseur désireux de bénéficier de ces avantages de déposer un dossier comprenant une déclaration d'investissement et une demande d'avantages fiscaux auprès de l'ANDI. Cette loi a opté pour plusieurs types d'incitations, à savoir : les incitations fiscales, douanières, financières, franchise de la TVA pour les biens et services entrant dans l'investissement.

Tandis que le régime dérogatoire accorde des avantages particuliers pour les projets réalisés dans des zones dont le développement nécessite une contribution particulière de

²¹ Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finances complémentaire pour 2009, JORA n°44.

l'État, ainsi que pour les projets présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale et notamment lorsqu'ils utilisent des technologies propres susceptibles de préserver l'environnement, de protéger les ressources naturelles, d'économiser l'énergie et de conduire au développement durable.

Les avantages prévus par ce régime concernent à titre d'exemple : l'application d'un taux réduit de 2% pour les actes constitutifs et les augmentations de capital et une prise en charge partielle ou totale des travaux d'infrastructure indispensables à la mise en œuvre du projet.

1.1.3 La loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise « PME »

La loi d'orientation 01-18 fixe outre les principes généraux, la définition de la PME ainsi que la politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME. Cette dernière élimine toute distinction entre investissement public et investissement privé et élargit le concept d'investissement à ceux réalisés en concession et / ou en licence, à la prise de participation dans une entreprise (lorsqu'il y a apport en numéraire ou en nature) et aux reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation.

Afin d'impulser la croissance économique, la présente loi vise la mise en place des mesures d'aide et de soutien à la promotion de la PME qui changent selon la localisation et la nature de l'investissement. Elles ont pour objectifs :

- d'encourager l'émergence de nouvelles entreprises ;
- de promouvoir la diffusion de l'information relative au secteur des PME ;
- d'encourager la compétitivité des P.M.E et d'améliorer leur rendement ;
- d'inciter la mise en place de régimes fiscaux, stables et adaptés aux P.M.E ;
- d'encourager la créativité, l'innovation et la culture entrepreneuriale ;
- de faciliter l'accès des P.M.E aux instruments et services financiers et améliorer les prestations y afférentes ;
- de promouvoir l'exportation des biens et services produits par les P.M.E.

Une nouveauté apportée par cette loi est la sous-traitance dans la mesure où elle est considérée en tant qu'un instrument privilégié de densification du tissu des P.M.E. Elle fait l'objet d'une politique de promotion et de développement visant le renforcement de la compétitivité de l'économie nationale. Dans ce sens, il est créé un conseil national chargé de la promotion de la sous-traitance.

La loi prévoit la création du conseil national consultatif pour la promotion des PME et ce, en vue d'encourager la concertation et le dialogue entre les pouvoirs publics et les opérateurs économiques. Elle prend également en charge l'établissement d'un système d'information économique sur les P.M.E.

Pour mieux cerner les faiblesses entravant la survie et le bon fonctionnement des PME, la présente loi a prévu des mesures de facilitation dans la phase de création de l'entreprise : la création de pépinières d'entreprises (chargées de l'animation, de l'assistance et du conseil en direction des promoteurs), la création de centres de facilitation des entreprises (vulgarisation et suivi des programmes d'aides en faveur des porteurs de projets). Elle prévoit également la création d'un fond de garantie de prêts accordés par les banques aux PME, pour les actions de rénovation des équipements, de création, d'extension et de prise de participation.

Les objectifs des deux textes législatifs : l'ordonnance 01-03 relative au développement de l'investissement et la loi 01-18 d'orientation sur la promotion de la PME visent le renforcement du secteur privé porteur de croissance et l'amélioration de la compétitivité de l'économie algérienne par une contribution plus importante des PME/PMI à la croissance économique.

1.1.4 Loi n°16-09 du 03/08/2016 relative à la promotion de l'Investissement

La loi n°16-09 relative à la promotion de l'investissement publiée au Journal Officiel n°46 du 3 août 2016 vient modifier le code algérien des investissements. Elle fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services et a pour ambition de faciliter l'investissement.

Cette loi s'inspire des orientations contenues dans le plan d'action du gouvernement, dans le pacte économique et social conclu avec les partenaires sociaux, et dans la circulaire du Premier ministre du 7 août 2013 portant sur la relance de l'investissement et l'amélioration de l'environnement de l'entreprise et de l'investissement.

Elle tire également sa source des dispositions de Constitution Algérienne du 6 mars 2016 et notamment de son article 43 qui dispose que :

« La liberté d'investissement et de commerce est reconnue. Elle s'exerce dans le cadre de la loi. L'Etat œuvre à améliorer le climat des affaires. Il encourage, sans discrimination, l'épanouissement des entreprises au service du développement économique national ».

Elle est venue abroger l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement qui régissait aussi bien les investissements nationaux qu'étrangers dans les activités relatives à la production de biens et de services.

Le nouveau cadre juridique des investissements est désormais fixé par les dispositions de la loi 16-09 ainsi que celles de la loi de finances de 2016.

1.1.4.1 Nouveautés apportées par la loi 16-09

1.1.4.1.1 Les types d'investissements visés par la loi 16-09

Sont des investissements, selon les termes de la loi 16-09, « *les acquisitions d'actifs entrant dans le cadre de création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production et/ou de réhabilitation* » et « *les participations dans le capital d'une société* ». (Art. 2 de la loi 16-09). La définition adoptée par la nouvelle loi de l'investissement est donc modifiée, puisqu'elle écarte les opérations de restructuration et de privatisation.

Sont introduits, toutefois, comme investissements les projets incluant des biens rénovés et ceux étant l'objet de leasing international. Les apports étrangers sous forme de biens rénovés sont donc considérés comme investissements et sont dédouanés en dispense de toutes formalités du commerce extérieur et de la domiciliation bancaire.

1.1.4.1.2 Les investissements éligibles aux avantages

Sont considérés comme investissement au sens de l'art. 2 et éligibles aux avantages prévus par la loi 16-09 :

- les investissements de création d'activités nouvelles,
- les investissements d'extension de capacités de production,
- les investissements de réhabilitation,
- les biens, « y compris rénovés, constituant des apports extérieurs en nature entrant dans le cadre d'opérations de délocalisation d'activités à partir de l'étranger » ; (Art. 6)

- les biens « faisant l'objet d'une levée d'option d'achat, par le crédit preneur, dans le cadre du leasing international à la condition que ces biens soient introduits, sur le territoire national, à l'état neuf»

Ces investissements doivent faire préalablement à leur réalisation l'objet d'un enregistrement auprès de l'ANDI, et ne pas figurer sur les listes des activités exclues du bénéfice des avantages ("listes négatives").

1.1.4.1.3 Les avantages accordés aux investisseurs

La loi 16-09 prévoit trois niveaux d'avantages (a) les avantages communs à tous les investissements éligibles ; (b) les avantages supplémentaires réservés aux activités privilégiées et/ ou créatrices d'emplois ; et (c) les avantages exceptionnels au profit des investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale. (Art. 7)

A. Les avantages communs à l'ensemble des investissements éligibles

Outre les incitations fiscales, parafiscales et douanières prévues par le droit commun, les investissements définis à l'art. 2 bénéficient selon la localisation des avantages communs qui sont applicables tant au niveau de la phase de réalisation que de la phase d'exploitation de l'investissement.

a) Projets réalisés dans le NORD

i. Au titre de la phase de réalisation du projet : le délai de réalisation commence à courir à compter de la date d'enregistrement convenue avec l'ANDI

- Exonération de droits de douane pour les biens et services importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement,
- Franchise de la TVA pour les biens et services importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement,
- Exemption du droit de mutation et de la taxe de publicité foncière, pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné,
- Exemption des droits d'enregistrement, de la taxe de publicité foncière ainsi que de la rémunération domaniale portant sur les concessions des biens immobiliers bâtis et non bâtis destinés à la réalisation de projets d'investissement,

- Abattement de 90% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines,
- Exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement sur une période de dix (10) ans,
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital.

ii. Au titre de la phase d'exploitation, après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux, l'investisseur bénéficie sur une durée de trois (3) ans des avantages suivants :

- Exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS),
- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP),
- Abattement de 50% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines pendant la période d'exploitation.

b) Projets réalisés dans le SUD, les HAUTS PLATEAUX et les zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'Etat

i. Au titre de la phase de réalisation:

- exonération de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- franchise de la TVA pour les biens et services importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- exemption du droit de mutation à titre onéreux et de la taxe de publicité foncière, pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné,
- exemption des droits d'enregistrement, de la taxe de publicité foncière, ainsi que de la rémunération domaniale portant sur les concessions des biens immobiliers bâtis et non bâtis destinés à la réalisation de projets d'investissement. Ces avantages s'appliquent pour la durée minimale de la concession consentie ;
- exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement, pour une période de dix (10) ans, à compter de la date d'acquisition ;
- exonération des droits d'enregistrement frappant les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital.
- la prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation par l'agence des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ;

- la réduction du montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines au titre de la concession de terrains pour la réalisation de projets d'investissements :
- au dinar symbolique le mètre carré (m²) pendant une période de dix (10) années et 50 % du montant de la redevance domaniale au-delà de cette période pour les investissements implantés dans les localités relevant des Hauts-Plateaux et des autres zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'Etat ;
- au dinar symbolique le mètre carré (m²) pendant une période de quinze (15) années et 50 % du montant de la redevance domaniale au-delà de cette période pour les projets d'investissements implantés dans les wilayas du Grand Sud.

ii. Au titre de la phase d'exploitation et pour une durée de dix (10) ans:

- exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés ;
- exonération de la taxe sur l'activité professionnelle.
- abattement de 50 % sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines.

B. Les avantages supplémentaires au profit des activités privilégiées et/ ou créatrices d'emplois

Il s'agit en premier lieu des avantages susvisés concernant les incitations fiscales et financières particulières instituées par la législation en vigueur, en faveur des activités touristiques, des activités industrielles et des activités agricoles. Ces avantages ne sont pas cumulables avec ceux conférés par le dispositif de la loi relative à la promotion de l'investissement, auquel cas, c'est l'incitation la plus avantageuse qui est appliquée.

La durée des avantages d'exploitation est portée de 3 à 5 ans lorsque l'investissement donne lieu à la création de plus de cent (100) emplois permanents durant la période allant de la date d'enregistrement à l'achèvement de la première année de la phase d'exploitation.

C. Les avantages exceptionnels réservés aux projets présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale

i. Phase de réalisation:

- Tous les avantages communs de réalisation ;

- octroi, conformément à la législation en vigueur, d'exonérations ou réduction de droits de douanes, impôts, taxes et toutes autres impositions à caractère fiscal, de subventions, aides ou soutiens financiers, ainsi que toutes facilités susceptibles d'être consenties ;
- Possibilité, après accord du CNI, de transfert des avantages de réalisation aux contractants de l'investisseur bénéficiaire, chargés de la réalisation de l'investissement, pour le compte de ce dernier.

ii. Phase d'exploitation:

- allongement pour une période pouvant aller jusqu'à dix (10) ans, de la durée des avantages communs d'exploitation ;
- Octroi du régime d'achats en franchise pour les biens et matières entrant dans la production des biens bénéficiant de l'exemption de la taxe sur la valeur ajoutée.

1.1.4.2 Autres mesures apportées

1.1.4.2.1 Le droit de préemption

La Loi 16-09 rappelle les modalités d'application du droit de préemption détenu par l'Etat et qui a été instauré par l'article 62 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2009. Il s'applique en cas de cessions d'actions ou de parts sociales réalisées par ou au profit d'un étranger, personne physique ou morale. (Articles 30 et 31 de la Loi 16-09).

Les cessions à hauteur de 10% et plus des actions ou parts sociales d'entreprises étrangères détenant des participations dans une entreprise de droit Algérien doivent être soumises au Conseil des participations de l'État (CPE), instance gouvernementale créée par Ordonnance n°01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques. Le CPE formule son avis dans un délai d'un mois à compter de la réception de l'information relative à la cession.

1.1.4.2.2 La règle 51/49%

Cette règle qui permet à l'investisseur étranger de détenir au maximum 49% d'une société de droit Algérien n'est pas mentionnée dans la loi 16-09 mais est rappelée par loi de finances pour 2016 (Article 66) et est maintenue.

1.1.5 Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

Le développement de ce type d'entreprise est devenu une nécessité et priorité pour le gouvernement afin de promouvoir le produit national et réussir sa stratégie de relance industrielle pour sortir de la dépendance du secteur des hydrocarbures. Pour encourager le secteur de la PME, la présente loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise prévoit plusieurs mesures et mécanismes de soutien qui leurs sont réservés afin d'impulser une nouvelle dynamique d'émergence, de croissance et de pérennisation. Elle vient donc abroger Les dispositions de la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

C'est ainsi que la présente loi redéfinit le statut de la PME afin de permettre son adaptation au contexte actuel tant national qu'international. Elle donne tout d'abord une nouvelle définition de la petite et moyenne entreprise dans son l'art. 5 comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant de 1 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas les 4 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas à 1 milliard DA, et dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Le texte précise dans ce sens que la moyenne entreprise est une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 400 millions DA et 4 milliards DA ou dont le total du bilan est compris entre 200 millions DA et 1 milliard DA. (Art. 8)

La petite entreprise est définie par ailleurs comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 400 millions DA ou dont le bilan annuel n'excède pas 200 millions DA. (Art. 9)

Quant à la très petite entreprise (TPE), elle est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas à 20 millions DA. (Art. 10)

Contrairement à la définition de la loi de 2001, ce nouveau texte élargit le champ d'application de la définition de cette catégorie d'entreprises pour permettre aux PME dont le capital social est détenu à hauteur de 49% par une ou plusieurs sociétés de capital-

investissement et qui respectent les autres critères de définition d'une PME, de bénéficier des mesures d'appui prévues par la présente loi.

C'est pour permettre également aux PME cotées en Bourse d'intégrer le champ d'application de cette loi et aux PME en phase de création d'émarger aux programmes et mesures de soutien prévus par ce texte législatif.

Les mesures d'aide et de soutien à la promotion de la PME, objet de la présente loi sont prévues dans l'art. 15 et visent à promouvoir la diffusion de l'information à caractère industriel, commercial, juridique, économique, financier, professionnel, et technologique relative aux PME, mais surtout à encourager toute initiative tendant à faciliter l'accès des PME au foncier ainsi à favoriser le développement de la culture entrepreneuriale et les nouvelles technologies et l'innovation au sein des PME. Outre les facilitations attendues figurent la mise en place de régimes fiscaux adaptés aux PME, faciliter l'accès des PME aux instruments et services financiers adaptés à leurs besoins, mais également encourager des associations professionnelles, les bourses de sous-traitance et les groupements.

L'article 16 de ce texte précise quant à lui les critères des PME qui bénéficieront du soutien de l'Etat, à savoir les tailles et des priorités définies par filières et territoires.

Le texte définit l'Agence nationale de développement et de modernisation des PME (ANDPME) comme un instrument de l'Etat qui aura plus de prérogatives et jouera un rôle prépondérant pour développer ces entreprises. En se référant à l'art. 18, cette agence assure la mise en œuvre de la politique de développement de la PME en matière d'émergence, de croissance et de pérennisation y compris par l'amélioration de la qualité, la promotion de l'innovation, et le renforcement des compétences et des capacités managériales des PME.

Quant à au financement des actions d'aide et de soutien à la PME, ainsi que des dépenses de fonctionnement de l'agence, l'article 19 du même texte prévoit le compte d'affectation spécial «Fonds national de mise à niveau des PME, d'appui à l'investissement et de promotion de la compétitivité industrielle».

Parmi les autres nouveautés inscrites dans cette loi, la mise en place de fonds d'amorçage pour encourager la création de startups innovantes. Ces fonds financeront les frais préalables de recherche et de développement devant permettre la conception du produit prototype, business plan... Ce financement revêt une grande importance pour faciliter et

inciter la transformation des projets de recherche en entreprises innovantes créatrices de valeur.

L'article 24 de la loi propose en outre la création auprès du ministre chargé de la PME un organisme consultatif dénommé « conseil national de concertation pour le développement de la PME », qui constitue un espace de concertation entre l'Etat et les bénéficiaires de la politique de développement des PME. Ce dernier se compose d'organisations, et d'associations professionnels, spécialistes et représentatives des PME, ainsi que des représentants des secteurs et institutions concernés par la création et le développement des PME. Aujourd'hui cette loi offre un nouveau souffle et ère à la PME, espérant qu'elle ne sera pas une loi de plus pour enrichir l'arsenal législatif algérien.

1.2 Les Institutions chargées de l'investissement en Algérie

Plusieurs organismes chargés de la promotion de l'investissement en Algérie ont été créés que ce soit au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères. Parmi ces diverses institutions et organismes notons: le CNI et l'ANDI.

1.2.1 Le Conseil National de l'Investissement (CNI)²².

Le Conseil national de l'investissement a été créé dans le cadre de l'Ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement par son Article 18. Placé auprès du ministre chargé de la promotion des investissements qui en assure le secrétariat et présidé par le chef du Gouvernement, ce conseil est composé des plus hautes instances de l'État (huit ministères).

Assistent, en tant qu'observateurs aux réunions du CNI, le président du Conseil d'administration ainsi que le directeur général de l'ANDI. Les ministres permanents du CNI participent aux travaux. Le CNI peut par ailleurs, en tant que de besoin, faire appel à toute personne en raison de ses compétences ou de son expertise dans le domaine de l'investissement.

Le CNI est impliqué directement dans l'application de la législation relative à l'investissement. Disposant de pouvoirs importants pour l'octroi d'avantages aux investisseurs, ses travaux sont sanctionnés par des décisions, des avis et des recommandations.

²² Le Conseil national de l'investissement a été mis en place par le décret n°01-281 du 26 septembre 2001 puis par le décret n° 06-355 du 9 octobre 2006 qui abroge celui de 2001.

Le changement juridique opéré en 2006 a renforcé les prérogatives du CNI dans son rôle stratégique. L'action de ce conseil s'exerce désormais en matière de décisions stratégiques relatives à l'investissement et en matière d'examen des dossiers d'investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale. Ses principales missions sont les suivantes :

- Proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement,
- Proposer l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement,
- Proposer au gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investisseur,
- Etudier toute proposition d'institution de nouveaux avantages,
- Au titre des décisions qu'il prend, il y a :
 - L'approbation de la liste des activités et des biens exclus des avantages ainsi que leur modification et leur mise à jour,
 - L'approbation des critères d'identification des projets présentant un intérêt pour l'économie nationale,
 - L'établissement de la nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées au fonds dédié à l'appui et à la promotion de l'investissement,
 - Détermine les zones qui sont susceptibles de bénéficier du régime dérogatoire.

Il faut noter que le CNI n'est pas un organisme indépendant du pouvoir exécutif. En effet, il n'est pas une autorité administrative indépendante dans le sens où ses décisions et/ou recommandations ne s'adressent pas directement à l'investisseur mais sont destinées aux autorités en charge de la mise en œuvre des textes sur la promotion de l'investissement, en tout premier lieu l'ANDI. Toutefois, sur instruction du Premier ministre et à compter du 25 décembre 2008, il est fait obligation de soumettre au CNI tout projet d'investissement introduit par un opérateur étranger ou par un opérateur national avec un partenaire étranger présenté à l'ANDI, pour le bénéfice des avantages du régime général quelque soit le montant de l'investissement.

1.2.2 L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

Créée sous la forme d'un établissement public administratif (EPA) et dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, l'ANDI succède à l'ancienne Agence de

promotion et de soutien de l'investissement (APSI) et exerce sa mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement sous le contrôle et l'orientation du ministre chargé de la promotion de l'investissement.

Certes, comparée à l'APSI, les pouvoirs de l'ANDI sont plus étendus, elle exerce sept missions principales :

1. *Une mission d'information* : l'ANDI assure un service d'accueil et d'information en faveur des investisseurs, constitue des systèmes d'information et met en place des banques de données.

2. *Une mission de facilitation* : à travers la mise en place des guichets uniques décentralisés qui identifient les contraintes à la réalisation des investissements et s'efforcent de proposer un allègement des procédures et des réglementations relatives à la réalisation de l'investissement.

3. *Une mission de promotion de l'investissement* : par la mise en relation d'affaires des investisseurs non-résidents avec des opérateurs algériens.

4. *Une mission d'assistance* : en organisant un service d'accueil et de prise en charge des investisseurs et de leur accompagnant, la mise en place d'un service de vis-à-vis unique pour les investisseurs non-résidents et les assister pour accomplir les formalités requises.

5. *Une mission de participation à la gestion du foncier économique* : par l'information des investisseurs au sujet de la disponibilité des assiettes foncières et la gestion du portefeuille foncier.

6. *Une mission de gestion des avantages* : l'ANDI est tenue d'identifier les projets qui présentent un intérêt particulier pour l'économie nationale, vérifier l'éligibilité aux avantages, délivrer la décision relatives aux avantages, établir les annulations de décision et/ou les retraits d'avantages.

7. *Et une mission générale de suivi* : où l'ANDI est en charge du développement d'un service d'observation et d'écoute, doit assurer un service de statistiques, collecter les informations relatives à l'état d'avancement des projets en étroite collaboration avec les investisseurs. Enfin s'assurer du respect des engagements contractés par les avantages au titre des conventions (bilatérales et multilatérales) de protection des investissements.

Avec son expérience et son expertise incontestable en matière de promotion de l'investissement, l'ANDI s'est assurée une place au sein des réseaux internationaux des agences de promotion des investissements (API) et entretient une coopération notamment avec ses homologues européens, arabes et asiatiques :

- WAIPA, Association mondiale des agences de promotion des investissements qui comprend plus de 150 API dans le monde;
- ANIMA, réseau euro-méditerranéen des Agences de Promotion des Investissements, des 12 pays de la rive sud de la méditerranée en partenariat avec les agences française, italienne et espagnole;
- ANIMA Investment Network, Association créée en succession des réseaux ANIMA et élargie à d'autres pays européens;
- AFRICANET, association des agences de promotion des investissements africaines depuis 2010;
- Conclusions de plusieurs accords et conventions bilatérales avec des API visant l'échange d'expérience et de bonnes pratiques en matière de promotion d'investissement.

1.3 Le Contexte Entrepreneurial en Algérie

Dans un pays comme l'Algérie, la dépense publique est considérée comme le « moteur » de la croissance économique du pays. Or, la dynamique entrepreneuriale peut constituer un levier important dans ce contexte. Et dans cette perspective, certaines lacunes sont observées dans l'environnement entrepreneurial et se situent au niveau des lourdeurs administratives, de la corruption, du manque de planification efficiente et de la politique du bricolage économique. Ces déficiences handicapent sérieusement l'économie algérienne et relèguent notre pays en bas du classement mondial des économies performantes malgré les diverses opportunités et incitations offertes pour l'investissement.

1.3.1 Investir en Algérie : opportunités à saisir

Dans son site web (www.andi.dz), l'ANDI annonce que l'Algérie offre des avantages et facilités multiples, diversifiés et concurrentiels en faveur des algériens nationaux et ceux résident à l'étranger qui souhaitent investir dans leur pays et contribuer à son essor. Parmi ces avantages nous citons :

- Des incitations fiscales et parafiscales, des facilités d'accès et octroi des crédits bonifiés pour le financement des projets ;

- Des concessions foncières à l'investissement ;
- Des coûts des facteurs de production compétitifs ;
- Une mobilisation et un dispositif institutionnel pour assurer une assistance et un accompagnement dans la réalisation des projets ;
- Plusieurs dispositifs de soutien aux investissements (ANDI, ANSEJ, CNAC) qui sont accessibles à la CNE au même titre que les résidents ;
- Renforcement de la proximité par l'ouverture en perspective de succursale de la banque algérienne BEA en France.
- Lancement en perspective d'un programme promotionnel d'information et de sensibilisation ;

Ainsi, les **mesures d'encouragement à l'investissement** citées dans le paragraphe précédent sont détaillées dans ce qui suit :

- Des avantages fiscaux et parafiscaux importants pouvant aller jusqu'à **10 ans d'exonération**, selon la localisation et l'importance du projet (TVA, DD, IBS, TAP, TF) ;
- Des exonérations fiscales et parafiscales durant toute la durée de vie du projet pour les projets exportateurs.
- Exonération temporaire pour **5 ans**, de l'IBS, l'IRG et de la TAP et bonification de **3% du taux d'intérêts** applicable aux prêts bancaires, octroyées aux investissements réalisés dans certaines activités relevant des filières industrielles sidérurgiques et métallurgiques, des liants hydrauliques, Electriques et Electroménagers, Chimie industrielle, Mécanique et automobile, Pharmaceutiques, aéronautique, construction et réparation navales, technologies avancées, industrie agroalimentaire, textiles et habillement, cuirs et produits dérivés, bois et industrie du meuble.
- Exonération de la TVA, des droits de douanes, de taxe d'effet équivalent ou de toute autre imposition pour les équipements nécessaires aux investissements réalisés par les entreprises du secteur industriel, dans le domaine de la recherche et développement.
- Réduction de **50%** de l'IRG ou de l'IBS, dans le droit commun pour les personnes physiques et morales, activant et fiscalement domiciliées dans les Wilayas d'**Illizi, Tindouf, Adrar et Tamanrasset**, et ce, pour une période de **05 ans** à compter du 1er janvier 2015.
- Le remboursement partiel ou total des dépenses liées aux travaux d'infrastructure dans le cadre du régime dérogatoire.

- L'allègement des charges patronales de cotisation à la sécurité sociale pour le recrutement des jeunes demandeurs d'emploi :
 - Nord: **56% à 80%**
 - Hauts plateaux et Sud: **72% à 90%**
- La concession de terrains de gré à gré, sur des périodes de **33 ans renouvelables** et donnant lieu aux mêmes droits réels découlant des cessions ;
- La réduction sur le prix de la redevance locative sur les assiettes foncières et biens immobiliers acquis dans le cadre de la réalisation de l'investissement ;
- Prise en charge par l'Administration du Trésor Public, des intérêts bancaires des investissements réalisés par les entreprises du secteur industriel destinés à l'acquisition de la technologie et sa maîtrise en vue de renforcer le taux d'intégration industrielle de leurs produits et leur compétitivité.

Quant aux **aides en matière de financement** à travers les banques publiques :

- Des taux d'intérêt à **5,5 %**
- Des bonifications de **2%**, pouvant aller à **4.5 %** (projets dans le tourisme au Sud)
- Un réseau de **29 institutions** bancaires et financières, dont :
 - **14** Banques privées, **6** publiques et **9** établissements financiers
 - **11.400** milliards de DA en 2017 de crédits à l'économie.
- L'existence de sociétés de Leasing
- Disponibilité des fonds d'investissement
 - **05 Fonds** d'investissements couvrant tout le territoire: participation jusqu'à **49%** dans le capital des PME.
 - FNI : participation à hauteur de **34 %** dans les grands projets.
- Possibilités de recours aux institutions de garantie financières : la Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement CGCI, le Fonds de Garantie des Crédits aux PME FGAR.

Considérée comme la porte de l'Afrique, l'Algérie dispose d'un accès direct et rapide aux métropoles économiques qui lui offrent un marché frontalier de 125 millions d'habitants. Son vaste marché local est aussi prometteur avec des besoins estimés à 45,95 mds USD à la fin de l'année 2016. De plus, des opportunités de substitution à l'import sont désormais à saisir, estimées à 800 produits suspendus à l'importation, notamment on peut citer :

- Produits alimentaires et agricoles (Viandes, poissons, Farines et poudres, Laits et dérivés, préparation et conserves alimentaires, Légumes, fruits et fruits secs et dérivés, Confiseries, chocolaterie, Boulangerie, Viennoiseries et pâtisseries, Céréales et pâtes alimentaires, Boissons, etc.)
- Matières, articles et produits plastiques ;
- Produits cosmétiques, d'hygiène et similaires ;
- Matériaux de construction et de revêtements et similaires ;
- Petit et grand électroménager ;
- Ameublement, linges de maison et lustrerie.

Cinq secteurs prioritaires sont prêts à être développés pour booster la production locale et diversifier les exportations hors hydrocarbures : l'agriculture, l'industrie, les énergies, les TIC et le tourisme.

1- L'agriculture :

L'agriculture en Algérie est caractérisée par une grande variété d'environnements agro-climatiques et d'une disponibilité permanente de larges gammes de produits de haute qualité (bio). L'investissement dans ce secteur s'articule principalement autour du développement des activités agricoles suivantes :

- Mise en valeur des terres ;
- Développement des fermes intégrées ;
- Partenariat public-privé dans les fermes pilotes ;
- Mécanisation agricole, systèmes d'irrigation économes et techniques de fertilisation ;
- Production des intrants ;
- Pépinières modernes ;
- Cultures sous serres multi chapelles/fourragères ;
- Valorisation de la production (filères ovine/bovine /caprine, viandes, fruits/légumes, lait) ;
- Valorisation des produits du terroir (dattes, huiles, figue de barbarie...) ;
- Développement des capacités de conservation et de stockage sous froid.

2- L'industrie :

La relance de ce secteur se fait à travers le développement de la sous-traitance dans 13 filières industrielles stratégiques :

- Sidérurgiques et métallurgiques,
- Liants hydrauliques,
- Electriques et électroménagers,
- Chimie industrielle, pharmaceutiques
- Mécanique et automobile,
- Aéronautique,
- Construction et réparation navales,
- Technologies avancées,
- Industrie agroalimentaire,
- Textiles et habillement,
- Cuirs et produits dérivés,
- Bois et industrie du meuble,
- Mines.

3- Les Energies renouvelables :

Un programme d'intégration des énergies renouvelables dans le mix énergétique national: (27% dans la production d'électricité) vise l'installation de 22 000 MW sur la période 2015-2030, dont plus de 4500 MW d'ici 2020. Il concerne principalement : le solaire photovoltaïque: 13 575 MW, l'énergie éolienne: 5010 MW, le solaire thermique: 2000 MW, la biomasse: 1 000 MW, la cogénération: 400 MW et l'énergie géothermique: 15 MW.

Ce programme est ouvert aux investisseurs publics et/ou privés, nationaux et/ou étrangers. Ainsi, des incitations sont accordées par le Fonds National pour les Energies Renouvelables et la Cogénération (FNERC).

4- Les Technologies de l'Information et de la Communication :

L'Algérie a remporté 9 places au classement ITU²³ pour l'année 2016, passant de la 112ème à la 103ème place (selon l'indice de développement des TIC). De très importantes réalisations ont été à l'origine de ce progrès:

²³ Union internationale des télécommunications est l'agence des Nations unies pour le développement spécialisé dans les technologies de l'information et de la communication, basée à Genève.

- Liaison par fibre optique terrestre Alger / In Guezzam (sud),
- 03 liaisons sous-marine fibre optique: totalisant 600 Gbs,
- Téléphonie mobile: 03 opérateurs totalisant près de 45 millions d'abonnés, lancement de la 3G en 2014 et de la 4G en 2017.
- Télécom par satellite: mise en place de plateformes, offre (téléphone IP, vidéo conférence, géo-localisation ...) et lancement en 2017 du satellite Alcomsat-1 pour la connexion Internet.

L'investissement dans ce secteur porte sur les domaines suivants: l'économie numérique, les parcs technologiques (innovation R & D et l'industrie des TIC), l'introduction de la monétique et du e-service, la banque électronique, la sécurisation des données, l'apprentissage en ligne, l'administration en ligne, la télémédecine, la certification électronique, les infrastructures spatiales.

5- Le tourisme :

L'adoption et la mise en œuvre du plan directeur pour le développement du tourisme « SDAT 2030 » se réalise par : la valorisation de l'Algérie en tant que destination; la mise en œuvre d'un plan touristique de qualité (PQT) ; l'amélioration du développement de l'offre touristique principalement par l'investissement; le Partenariat Public-Privé pour renforcer la chaîne touristique;

Ainsi, les activités à développer sont :

- Hôtel / Restauration / Resort
- Tourisme SPA
- Tourisme de santé
- Tourisme dans les montagnes
- Tourisme saharien
- Développement et diversification des produits touristiques
- Développement de la qualité
- Marque / étiquetage

Concernant sa **ressource humaine**, le pays possède une force de travail jeune et qualifiée. En effet, 63.6% de la population algérienne est en âge de formation chaque année. De plus, l'âge moyen de la population est de 28 ans et le nombre d'étudiants pour l'année 2017-2018 s'est élevé à 1 655 000 dont 139 500 inscrits en master et 169 000 en licence.

Quant aux nombre de diplômés pour l'année 2017 est de 324 000 issus de 106 établissements d'enseignement supérieur implantés au niveau de 48 wilayas (50 universités, 13 centres universitaires, 20 écoles nationales supérieures, 10 écoles supérieures, 11 écoles normales et 2 annexes). Près de 700 000 ont été inscrits en formation professionnelle dont 240 000 (en moyenne) diplômés issus de 1250 établissements.

1.3.2 Le climat des affaires en Algérie

Malgré la mise à niveau du dispositif de l'investissement, les rapports des institutions internationales se suivent et se ressemblent pour l'Algérie. Que se soit la Banque Mondiale sur les facilités de faire des affaires, le Doing business, le rapport sur le développement humain du PNUD sur la corruption ou encore celui du Forum économique mondial sur la compétitivité économique. L'Algérie accuse un certain retard selon ces rapports qui laissent apparaître un décalage entre l'image officielle décrite par les pouvoirs publics et par ces institutions. Fiables ou pas, ces documents donnent une idée sur la manière dont l'Algérie et plus particulièrement son économie sont appréciées par les experts étrangers.

Le cadre macroéconomique est qualifié de climat d'affaires défavorable à la création d'entreprises dans notre pays. A vrai dire, selon le rapport de la Banque Mondiale, Doing Business 2017, l'Algérie se situe au **156^{ème}** rang sur 190 pays, très en deçà en termes de performances par rapport à ses voisins, le Maroc et la Tunisie, respectivement classés à la 68e et 77e place. L'Algérie n'arrive même pas à s'imposer dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) puisque sur 19 pays de cette région répertoriés dans le rapport, l'Algérie n'occupe que la 14^{ème} position, devançant simplement l'Irak, Djibouti, la Syrie, Yémen, et la Libye. Il s'agit du troisième rapport consécutif du genre dans lequel l'Algérie rétrograde par rapport à ses classements précédents, avec un recul depuis le Doing Business de 2014 dans lequel elle était classée **147^{ème}** sur 185 pays étudiés, celui de 2015 qui la positionnait à la **154^{ème}** place et celui de 2016 où elle occupait la **163^{ème}** position.

Dans le classement Doing Business pour l'année 2018, le pays a perdu dix places en une année par rapport à la 156e place en 2017 et se situe désormais au **166e** rang. Ce recul est dû à la difficulté du climat des affaires où la nécessité de son amélioration est imposée par la crise économique survenue suite à la chute des cours de pétrole.

En outre, ce n'est pas le seul rapport qui pointe les défaillances du climat des affaires en Algérie. Loin de là, pour rappel, le rapport 2017 du Forum économique de Davos classait

Partie I - Chapitre 03 : Investissement, Emigration et Entrepreneuriat en Algérie

l'Algérie à la 87^{ème} place sur un total de 138 pays sondés en matière de compétitivité dans le monde. L'Algérie a été pénalisée pour le critère de l'efficacité du marché (110^{ème} rang) et pour l'innovation et la sophistication des affaires (119^{ème} place). Il convient de rappeler dans ce contexte que l'Algérie a devancé la Tunisie qui s'est classée, sur ce chapitre de la compétitivité, à la 95^{ème} place, le Maroc au 70^{ème} rang.

Le tableau suivant résume l'ensemble des résultats obtenus par l'Algérie dans le rapport Doing business 2013 et 2018 pour chacune des rubriques suivantes: la création d'entreprise, l'obtention du permis de construire, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité.

Tableau 04 : Positionnement de l'Algérie selon Doing business 2013-2018.

Indicateurs	DB 2013 Classement (sur 185 pays)	DB 2018 Classement (sur 190 pays)
Global	152	166
Création d'entreprise	156	145
Obtention d'un permis de construire	138	146
Transfert de propriété	172	163
Obtention de prêts	129	177
Protection des investisseurs	29	170
Paiement des taxes et impôts	170	157
Commerce transfrontalier	129	181
Exécution des contrats	126	103
Règlement de l'insolvabilité	62	71

Source : Banque Mondiale, « Doing Business2013 » et « Doing Business2018 »

L'Algérie, ces dernières années, est classée parmi les derniers en matière de réformes dans la zone MENA. Par exemple, démarrer une nouvelle affaire en Algérie nécessite en moyenne 20 jours supposant 12 procédures quand on le compare au Qatar qui n'a besoin que de 9 procédures nécessitant 11 jours. Cela fait d'elle le pays le moins performant de cette zone. Cependant, dans les pays de l'OCDE, cela nécessite 5 procédures et la meilleure performance dans les 190 économies étudiées est d'une seule procédure avec un temps de 0,5 jour.

La bureaucratie est devenue flagrante à tel point qu'environ la moitié des entreprises ne trouvent pas de terrains fonciers pour la réalisation de leurs projets. La corruption a atteint des seuils intolérables puisqu'elle affecte sérieusement la bonne gouvernance en Algérie. Malgré la loi n° 06/01 du 20/02/2006 relative à la « prévention et lutte contre la corruption », L'Algérie fait partie des pays les plus corrompus au monde.

Selon Transparency International, elle est classée 108e sur 176 dans le rapport « indice de perception de la corruption en 2016 », reculant de 20 places par rapport à l'édition 2015 du même classement. Le pays est le 3e plus corrompu au Maghreb, se classant derrière le Maroc (90e) et la Tunisie (75e), mais devant la Mauritanie (142e) et la Libye (170). Le score obtenu par l'Algérie reste très faible et négatif. L'indice de perceptions de la corruption (IPC) pour 2016 est de 34 sur 100 (36/100 en 2015). A titre de comparaison il est de 82 au Canada et de 69 pour la France.

Notons par ailleurs, qu'en matière de coût de création d'une entreprise et de capital minimum requis, l'Algérie est bien classée par rapport aux pays de la région MENA (% du revenu par habitant est de 11% contre 18,7% dans la région). Ainsi, l'investissement en Algérie est moins contraint par son coût que par les procédures bureaucratiques qu'il entraîne.

La pression fiscale quant à elle est des plus élevée de la zone MENA. L'Algérie est classée à la 157e position, pour le nombre de paiements d'impôts que l'entreprise algérienne doit régler chaque année et qui est évalué à 27 par an. Selon le rapport de la Banque Mondiale l'imposition touche 65,6% des bénéfices des entreprises! Ce taux est absurde pour une économie dépendante des recettes pétrolières. Le cadre juridique est peu propice aux affaires. Le rapport Doing Business 2018 confirme l'insuffisance du cadre juridique puisque la note attribuée à l'Algérie, en termes de protection des investisseurs, est de 3,3 sur une échelle de 10.

Enfin dans cette présentation du climat des affaires en l'Algérie, la Banque Mondiale a analysé la situation engendrée par la fermeture d'entreprises notamment ses conséquences sur les créanciers de ces dernières qui peuvent être compromis. Les évaluations de Doing Business par pays, se basent sur des indicateurs portant uniquement sur certains éléments constitutifs du climat des affaires, en particulier ceux liés aux procédures légales et administratives ainsi que sur quelques aspects du cadre légal des affaires. Cependant, il faut souligner que d'autres éléments importants tels que l'environnement macroéconomique,

l'ouverture des marchés, la taille du marché local, les infrastructures, le capital humain et le développement du système financier ne sont pas pris en compte dans l'analyse des rapports Doing Business. En effet, l'Algérie a enchaîné plusieurs mesures présentant un intérêt certain pour les investisseurs notamment dans le fonctionnement de l'ANDI, la simplification des procédures douanières, la fiscalité, le marché du travail, l'accompagnement des porteurs de projets et surtout la création de zones industrielles de développement intégré (ZDI).

En conclusion, dans son rapport, la Banque Mondiale a dressé quelques recommandations pour l'Algérie, notamment : simplifier la réglementation des affaires, renforcer les droits de propriété, alléger la pression fiscale, faciliter davantage l'accès au crédit et réduire les coûts d'import et d'export.

2 Section 02 : Analyse de l'émigration algérienne

La question de la migration internationale en Algérie n'est pas nouvelle. La guerre de 1914-1918 marque le début d'une émigration importante de main-d'œuvre au départ de l'Algérie. La crise économique des années 1930 a conduit au ralentissement de l'émigration qui ne reprend qu'après la seconde guerre mondiale. Elle est stimulée par le dynamisme économique des Trente Glorieuses.

Durant la période coloniale, l'Algérie était devenue un pays d'immigration pour les Européens. Depuis plus d'un demi-siècle, elle est un pays d'émigration massive. Aujourd'hui, de nouvelles tendances se font jour dans l'émigration des algériens en direction des pays européens et notamment de la France.

Le Gouvernement algérien décidait comme suite à l'indépendance de mettre un terme, en 1973, aux flux de l'émigration de travail perçue essentiellement comme un résultat du post-colonialisme. Cette politique a été poursuivie au cours des trois décennies ayant suivies, avec pour principale conséquence qu'aucun enregistrement de vagues massives d'émigration aussi bien de main d'œuvre que de migration forcée n'a été effectué au départ de l'Algérie. C'est particulièrement dans le cadre du regroupement familial que l'émigration algérienne continue durant les années 1970 et 1980. L'émigration algérienne rajeunit, se féminise et se stabilise. Les taux de chômage alarmants et les événements tragiques ayant traversé les années 1990 ont conduit au départ de 200 000 Algériens (Kateb, 2007) dont une part importante de personnes qualifiées. Cette nouvelle vague d'émigration revêt aujourd'hui de nouveaux

visages : elle exporte des compétences hautement qualifiées, en partance vers des destinations désormais diversifiées.

2.1 Le cadre démographique de la migration

2.1.1 Etendue des mouvements

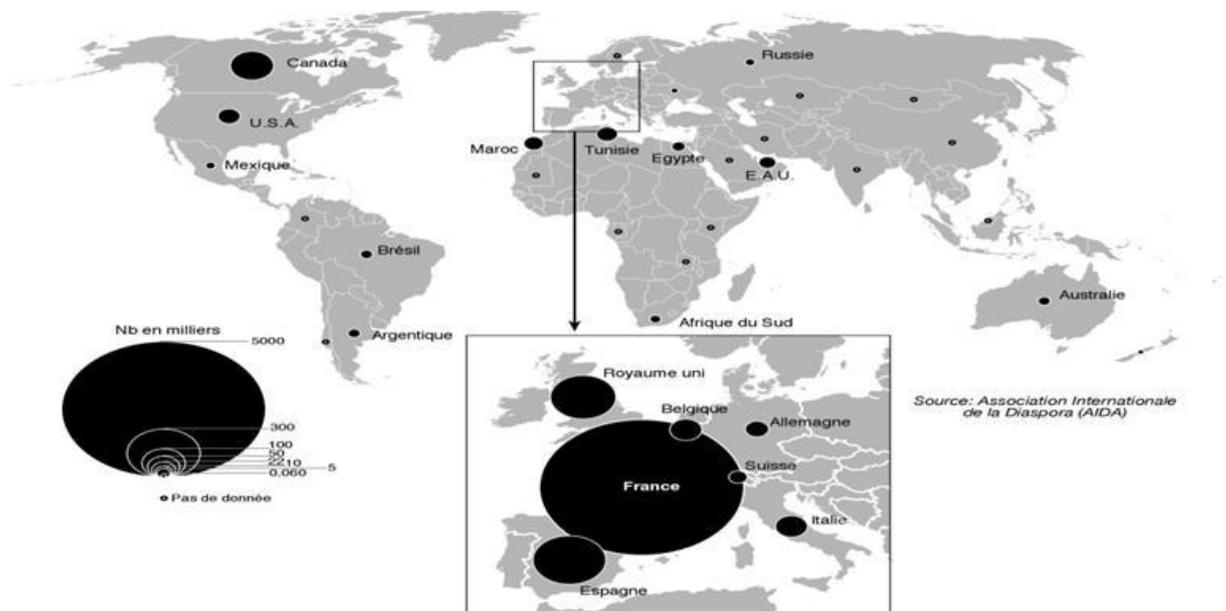
Selon le ministère des Affaires étrangères (2014), les consulats algériens à l'étranger estiment approximativement l'émigration algérienne à 2 millions de personnes à la fin de l'année 2013 dont plus de 80% établis en France. Ces données ne reflètent pas la totalité des émigrés résidant à l'étranger si on compte ceux qui ne sont pas inscrits auprès de leurs ambassades et qui sont en situation irrégulière à l'étranger. Il se peut que les chiffres indiqués varient selon les sources de données. Algerian International Diaspora Association (AIDA) l'estime à 7 millions à l'échelle mondiale. Le dernier chiffre annoncé officiellement, le 3 février 2015, par l'Ambassadeur de France à Alger fait état de 5 millions de Franco-Algériens regroupant toutes les générations d'immigrés.

Cependant, un ancien ministre de la Solidarité nationale, de la famille et de la communauté nationale à l'étranger annonçait en 2008 que sept millions d'Algériens vivaient à l'étranger, dont 4,5 millions en France (Ouali, 2008). Les différences sont dues à un problème de définition : qui peut-être considéré comme Algérien ? Le ministre des Affaires étrangères retient le critère de citoyenneté et d'immatriculation auprès du consulat. Le ministre de la Solidarité nationale, de la famille et de la communauté nationale retient une définition plus large incluant les enfants d'émigrés sur plusieurs générations (Souiah, 2013 : 29).

Toutefois, selon les experts, ils seraient près de 8 millions d'algériens établis à l'étranger en 2018. D'après quelques observateurs, il y aurait près de 7 millions d'algériens sur le territoire français. Ils seraient près d'un million d'Algériens dans les autres pays d'Europe, environ 350 000 en Espagne, 50 000 en Italie, 13 000 en Suisse, 22 000 en Allemagne, 50 000 en Belgique et pas moins de 250 000 en Angleterre. Ils seraient entre 120 000 et 140 000 algériens en Amérique du Nord soit environ 110 000 au Canada, 30 000 aux USA et 2 000 au Mexique. Il y a lieu de noter l'inexistence de chiffres officiels des algériens dans les pays arabes. Toutefois, certains observateurs avancent le chiffre de 12 000 Algériens en Tunisie, 11 284 au Maroc et près de 2 000 en Égypte.

2.1.2 Principaux pays de destination

Selon les autorités nationales (2012), en 2011, 1 718 836 émigrés algériens étaient inscrits auprès des ambassades algériennes en Europe. La majorité réside en France avec un taux de 79% des émigrés, et 12% dans différents pays européens, avec une concentration en Espagne et en Angleterre. Les migrants Algériens en Amérique, notamment Canada et Etats Unis ne représentent que 4,4%, suivi de ceux établis au pays arabes, estimés à 4%. Puis viennent les pays d'Océanie et de l'Afrique avec 1%. La même source indique que les dix principaux pays de destination étaient comme suit : 1. France ; 2. Espagne; 3. Canada (Quebec) ; 4. Royaume-Uni; 5. Allemagne; 6. Belgique; 7. Italie; 8. Tunisie; 9. États-Unis; et 10. Maroc.



Source : association internationale de la diaspora algérienne (AIDA)

La France reste la première destination des flux et le premier pays de séjour des émigrés algériens. L'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, la Belgique, le Royaume-Uni et les autres pays européens constituent le second espace, dont les effectifs dépassent légèrement le nombre des Algériens vivant dans le troisième espace constitué par les pays d'Amérique du Nord. Le Maghreb est la quatrième région où vit une communauté algérienne installée depuis longtemps. Constituant le cinquième espace, les pays du Moyen-Orient et, plus particulièrement, les pays du Golfe attirent les compétences algériennes.

Tableau 05 : Répartition des Algériens résidant à l'étranger (2010-2014).

Pays de résidence	Effectifs (2010)	%	Effectifs (2014)	%	Taux de variation
France	1 412 343	81%	1 651 415	80%	16%
Reste de l'Europe	184 028	11%	220 479	11%	19,8%
Amérique du Nord	68 721	4%	99 350	5%	44,55%
Maghreb	43 630	3%	44 785	2%	2,64%
Moyen-Orient	24 165	1%	35 107	2%	45,28%
Afrique	4 741	0,3%	3 377	0,2%	-28%
Asie et Océanie	2 602	0,1%	4 232	0,2%	62,64%
Total	1 740 230	100%	2 058 745	100%	

Source : Données collectées auprès du Ministère des Affaires Étrangères.

Les données du tableau représentent le solde de l'émigration algérienne recensée par les services consulaires algériens. Les algériens se trouvent un peu partout dans le monde, certaines destinations affichent un plus grand intérêt puisque une augmentation de 45 % est enregistrée pour l'Amérique et le Moyen-Orient et plus de 62 % pour Asie et l'Océanie. Ceci n'est pas significatif compte tenu du faible nombre de personnes résidents comparé à la France qui représente 80 % de la migration algérienne.

Indépendamment des sources utilisées, la répartition des émigrés algériens par pays donne, dans tous les cas, un ordre d'importance identique, confirmant la configuration des sous-espaces de migration cités plus haut. Les statistiques consulaires algériennes, et celles construites à partir des sources des pays de destination, donnent pratiquement le même ordre d'importance dans les six espaces. La différence de ces données se rapporte aux critères de calcul utilisés²⁴.

L'analyse et la comparaison de ces statistiques révèle encore l'émergence de deux nouveaux pôles d'attraction pour les flux d'émigrés algériens, à savoir l'Espagne et le Canada. En effet, au titre de l'année 2009, le nombre d'Algériens résidant en Espagne était de l'ordre de 56 201 individus (soit un taux de 6,3% parmi l'effectif total d'émigrants algériens établis à l'étranger), représentant un taux de croissance annuel moyen de 77,2% sur la période allant de 1999 à 2009.

²⁴ Les données collectées par les autorités consulaires sont essentiellement réunies sur la base des informations relatives à tout national algérien résidant à l'étranger, sans discrimination au regard à la génération de migrants.

2.2 Le cadre sociopolitique de la migration

Jusqu'à récemment, l'histoire de l'émigration algérienne était principalement liée à ses relations avec la France, d'abord la migration des travailleurs peu qualifiés, puis le regroupement familial. En décembre 1968, un accord franco-algérien est signé pour l'émigration algérienne. Cet accord instaure un certificat de résidence de cinq ans pour les algériens entrés en France après le 1er janvier 1966. Cet accord reste, à ce jour, la pièce maîtresse de l'édifice juridique qui conditionne la circulation, l'emploi et le séjour des travailleurs Algériens et de leur famille en France. L'Algérie bénéficiait d'un quota de travailleurs temporaires par an (Musette, 2010, p18).

Outre cet accord avec la France, l'Algérie a ratifié aussi un accord avec la Belgique (1968) sur la sécurité sociale des travailleurs. De même, elle a établi une série d'accords avec les pays voisins, notamment avec la Tunisie (1966), le Maroc (1963), la Libye (1987) et plusieurs conventions bilatérales avec des pays subsahariens, tels que le Mali et le Niger et ce, selon les principes fondamentaux de la réciprocité en diplomatie.

Par ailleurs, l'Algérie a conclu différents accords bilatéraux relatifs au retour et à la réadmission des citoyens algériens à l'étranger, notamment avec : la France (accord de coopération policière en 2003), l'Allemagne (accord entré en vigueur en 1999), l'Italie (accord signé en 2000), l'Espagne (accord entré en vigueur en 2004), le Royaume Uni (accord signé en 2006) (Musette, 2010).

Toutefois, la question de l'émigration algérienne vers la France a largement disparu de l'agenda politique après 1973, lorsque le gouvernement algérien suspend les départs de travailleurs vers la France (discours de Boumediene cité par Duchac, 1974, p.1 065).

La Charte nationale de 1976 s'inscrit dans la continuité de ce discours. L'État algérien s'engage à continuer à défendre les intérêts et à protéger les émigrés, « *à leur permettre de sauvegarder et de renforcer, dans l'exil, leur personnalité nationale et culturelle ainsi que celle de leurs enfants* » et à faciliter leur réinsertion.

Dés la cessation des politiques régissant les migrations de main-d'œuvre vers la France, le pays opta pour une politique de réintégration des travailleurs algériens résidant à l'étranger. Cette politique est officialisée avec le Décret n° 81-80 du 2 mai 1981, avec la création d'un Comité national de la réinsertion des nationaux résidant à l'étranger. Ce programme

comprend tout un ensemble de mesures incitatives en matière de logement, de formation, d'emploi et de scolarisation des enfants des migrants de retour, mais les résultats ont été mitigés.

Cette priorité accordée aux politiques de retour a été abandonnée progressivement, de fait de l'échec rencontré par ces politiques. De plus l'Algérie connaît des difficultés économiques importantes durant les années 1980. L'argument selon lequel l'Algérie peut intégrer économiquement les émigrés n'est plus approprié, notamment en raison de la crise économique et des violences politiques des années 1980 et 1990. L'émigration n'est donc plus une priorité politique. Cependant, en 1995, le gouvernement algérien organise des forums sur l'émigration dédiés à l'organisation de la communauté nationale à l'étranger (CNE), à sa protection et à sa contribution potentielle au développement du pays, sous l'égide du ministère des Affaires étrangères. Le vocable utilisé – communauté nationale à l'étranger ou communauté algérienne à l'étranger – est politiquement évoqué. Ce terme insiste sur l'unité des Algériens à l'étranger et leur appartenance à la nation d'origine.

Cependant, depuis le début des années 2000, L'émigration des qualifiés a augmenté en raison du chômage parmi les diplômés universitaires et de la situation politique en Algérie, mais aussi en raison des politiques d'immigration sélective en Amérique du Nord et en Europe. Face à ces développements, l'Etat algérien s'est progressivement engagé dans une réforme radicale de sa politique migratoire. Il a essayé de réorganiser ses relations avec la diaspora afin qu'elle contribue activement au développement national.

Tout d'abord, il est important de noter que la diaspora participe aux élections présidentielles et législatives depuis 1997. De surcroît, le plan d'action du gouvernement 2000-2004 approuve ces nouvelles orientations politiques et traite des questions se rapportant à la CNE. Le document stipule qu'il est nécessaire de protéger et de renforcer le *lien ombilical* entre la CNE et l'Algérie. Les trois axes prioritaires d'action indiqués dans ce programme sont *la protection et la défense des intérêts de la CNE* par le renforcement du réseau consulaire du pays et la facilitation des démarches administratives. Le second axe concerne *l'organisation de la CNE* et vise le renforcement des liens culturels entre l'Algérie et ses émigrés (via les centres culturels, la chaîne satellitaire Canal Algérie, etc.), la facilitation des retours vacanciers, et la garantie des droits politiques aux émigrés. Les femmes algériennes mariées à une personne étrangère peuvent bénéficier des avantages de la loi algérienne sur la nationalité de 2005, qui leur permet de transférer leur nationalité à leurs enfants. Quant au

troisième axe concernant *la participation de la CNE au développement du pays*, le document soutient la nécessité de stimuler les transferts d'argent et les transferts de compétences.

Toutefois, en dépit des efforts de mobilisation des capitaux et des compétences des algériens à l'étranger, force est de constater que cette politique n'a pas encore eu de succès. C'est le cas, par exemple, du projet « *Home Sweet Home* » initié en 2004, qui vise à soutenir et à faciliter l'installation d'hommes d'affaires de la diaspora algérienne en Algérie, dans le cadre du programme MEDA²⁵. De plus, dans le domaine social et culturel, le gouvernement algérien s'efforce de concilier la promotion de la culture algérienne et le soutien à l'intégration des migrants algériens dans leur société d'accueil.

Le plan d'action du gouvernement pour la période 2008-2013 se fixe comme objectif d'effectuer un bilan de gestion de l'émigration. Il prévoit la création d'un conseil de la CNE et un observatoire algérien de la migration internationale ainsi que l'établissement d'un fichier des « *compétences nationales établies à l'étranger* ».

Le plan d'action du gouvernement de 2012 a consacré un chapitre à la politique étrangère et à la communauté nationale établie à l'étranger. Il réaffirme les propositions des programmes précédents « *la volonté de l'État d'établir de véritables passerelles entre ses ressortissants établis où qu'ils soient et leur pays, dans le souci constant de veiller à la sauvegarde de leurs intérêts, de leur dignité et de leur sécurité ainsi que celle de leurs biens* ». Les objectifs sont entre autres de réunir les *compétences nationales expatriées* et d'encourager l'émergence de réseaux communautaires et de mouvements associatifs. Enfin, la relance du processus de mise en place du conseil consultatif de la communauté nationale à l'étranger a été annoncée mais aucune application n'a été concrétisée.

Récemment, plusieurs Mesures ont été prises par le gouvernement en faveur de la communauté nationale à l'étranger. L'accès aux dispositifs de soutien à la création d'entreprises et aux investissements tels que l'ANSEJ/CNAC au même titre que les résidents mais l'apport personnel doit être en devise, l'accès au logement promotionnel et l'ouverture d'une filiale de la BEA en France. Il a aussi été annoncé que la règle des 51/49 relative à l'investissement étranger ne s'applique plus aux membres de la communauté algérienne de l'étranger et la possibilité d'ouverture d'une agence ANDI en France.

²⁵ programme d'accompagnement à la transition économique des pays méditerranéens : Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Territoires palestiniens, Tunisie, Turquie.

Cependant les actions de **la Société civile** pour mobiliser les capitaux et les compétences des Algériens de l'étranger sont plus nombreuses que celles du gouvernement, notamment :

- REAGE (Réseau des Algériens diplômés de Grandes écoles et des Universités françaises)
- ANIMA (réseau méditerranéen pour l'investissement)
- Projet de développement dans le cadre du programme MEDA
- L'ACIM (Agence pour la coopération internationale et le développement local en Méditerranée) a présenté ses activités dans le domaine de l'entrepreneuriat des migrants au Maghreb. Ces activités comprennent : • Le programme Invest in Med (2009) • Le dispositif ACEDIM (Accompagnement à la création d'entreprises pour les diasporas du Maghreb) (2011 – 2013) • Le projet DiaMed (2012 – 2015)
- L'Institut de recherche pour le développement a présenté le programme PACEIM (Programme d'appui à la création d'entreprises innovantes en Méditerranée). Ce programme est destiné aux ressortissants du Sud de la Méditerranée, résidant en France, titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur de niveau master à post-doctorat ou techniciens, ingénieurs et chercheurs souhaitant monter leurs projets de création d'entreprise et contribuer au développement des pays du Sud.

Les candidats sont sélectionnés sur appel à projet. Les lauréats bénéficient d'un parcours individualisé dans le pays-cible (Algérie, Liban, Maroc, Tunisie) comprenant : un accompagnement à la création d'entreprise Nord/Sud ; un renforcement scientifique et technologique des projets ; un financement jusqu'à 35.000 € en interaction avec les différentes structures d'accompagnement. En moins de deux années, 60 projets d'entreprise ont été accompagnés sur l'ensemble des pays concernés.

2.2.1 Les institutions en charge de l'émigration algérienne

Bien que l'Algérie ne dispose pas de politique explicite en matière de migration internationale, le pays a mis en place une stratégie nationale avec une distribution horizontale des missions relatives à la gestion de la migration internationale dans plusieurs départements ministériels. Des institutions dédiées à la gestion de l'émigration n'ont émergé en Algérie qu'à partir du milieu des années 1990. Une grande instabilité marque la gestion institutionnelle de l'émigration.

L'Algérie dispose d'un département ministériel mis en place en 1995 pour la gestion de l'émigration algérienne, c'est un secrétariat d'État auprès du ministère des Affaires étrangères chargé de la communauté nationale résidant à l'étranger. Ensuite, un ministère délégué auprès du ministre des Affaires étrangères chargé de la communauté nationale à l'étranger et de la coopération régionale est institué de décembre 1999 à juin 2002. En 2002, ce même ministère délégué est rattaché auprès du cabinet du Premier ministre. La question de la coordination de l'action de ces instances avec les autres institutions chargées de l'émigration, notamment le ministère des affaires étrangères, se pose. Il y a en effet un chevauchement de compétences entre le ministère des affaires étrangères et le ministère délégué auprès du chef de gouvernement chargé de la Communauté nationale à l'étranger.

Après quelques années d'activité, ce département avait été fermé suite au remaniement ministériel de mai 2005, le poste de ministre délégué à la CNE reste alors vacant pour des raisons non identifiées jusqu'en juin 2008. A cette date, le département a été réinstallé en intégrant le ministère de la Solidarité, de la Famille et de la Communauté nationale à l'étranger. Le ministère des affaires étrangères a toujours des compétences relatives à la CNE car à partir de 2008, on voit apparaître dans son organigramme une direction générale de la CNE.

En septembre 2009, un conseil consultatif de la communauté nationale établie à l'étranger a été créé, comprenant 56 représentants de la communauté nationale à l'étranger et 33 représentants d'administrations et institutions publiques. Il sert comme un forum de concertation pour la consolidation des liens entre les membres de la communauté et leur pays. Prévu pour novembre 2010, ce conseil n'existe toujours pas et ne fut jamais mis en œuvre. L'instabilité institutionnelle dans la gestion du dossier de l'émigration peut contribuer à expliquer ce retard.

La coordination des actions en direction de la CNE avec deux ministères distincts semble être une mission trop ardue. En 2010, après ces différentes tentatives, la gestion de l'émigration est de nouveau confiée à un secrétariat d'État chargé de la CNE auprès du ministre des Affaires étrangères. Selon le sociologue Labdelaoui, ce réaménagement est « *un aveu d'échec de l'approche de cette question [celle de l'émigration] en termes de solidarité* » (Labdelaoui, 2011, p.1).

Enfin, le poste de secrétaire d'Etat chargé de la CNE a disparu depuis septembre 2013. L'évolution des institutions chargées des relations avec les algériens de l'étranger représente un exemple frappant des faiblesses de la politique algérienne dans ce domaine.

Le **ministère des Affaires étrangères** gère aussi à travers ses démembrements au niveau international, notamment des ambassades et des représentations consulaires, les affaires administrative des flux des migrants telles que la délivrance de passeports, de laisser passer, de visa et autres pièces d'état civil.

D'autres départements ministériels sont chargés de façon subsidiaire d'apporter des contributions spécifiques sectorielles pour la gestion de l'émigration, notamment :

Le **ministère de la Justice** dispose des services chargés des relations avec les Algériens à l'étranger pour toute affaire relevant de la justice et des voies de recours.

Au niveau national, c'est le **ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité sociale** qui est en charge de la mission de la gestion de la migration de la main d'œuvre algérienne²⁶ notamment par la proposition des éléments de la politique relative à l'utilisation de la main d'œuvre nationale é l'étranger. Cette mission est mise en exécution par l'Agence Nationale pour l'Emploi (ANEM) à travers toute une batterie de procédures devant déterminer les critères d'autorisation d'envoi des travailleurs Algériens à l'étranger.

Les ministères, chargés de l'Education nationale, de la Formation professionnelle, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, sont particulièrement impliqués dans la gestion des flux des étudiants, des stagiaires et des compétences. Il a été mis en place des mécanismes pour la scolarisation des enfants des Algériens tant à l'étranger tout comme lors du retour, même provisoire, en Algérie, pour la gestion des bourses d'études à l'étranger ainsi que la validation ou l'équivalence des diplômes et de l'ouverture des écoles étrangères en Algérie.

On peut aussi relever d'autres départements ministériels, comme celui de la Jeunesse et des Sports, de la Culture, des Cultes et des Affaires religieuses qui interviennent, chacun selon ses prérogatives en direction des algériens à l'étranger.

²⁶ Décret exécutif n° 08-124 du 15 avril 2008 précise les attributions du Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité sociale.

2.3 Le cadre économique de l'émigration

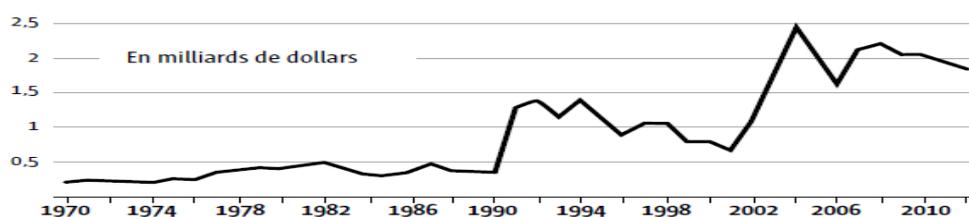
2.3.1 Transferts de fonds de la diaspora algérienne

Les transferts financiers des migrants vers l'Algérie ont une place relativement faible dans l'économie algérienne. Selon la Banque mondiale, ils s'élèvent à environ 1,843 milliard de dollars en 2012, soit près de un pour cent (1%) du PIB national. En 2015, ces transferts se sont stabilisés au niveau des 2 milliards de dollars, d'après une vaste enquête de la Banque mondiale (BM) sur la diaspora dans la région Mena, publiée en mars 2017 à Washington. Ces données comprennent uniquement les envois effectués via les voies officielles. Néanmoins, selon les estimations, plus de la moitié des transferts destinés à l'Algérie passeraient par des canaux informels. Les coûts des transferts effectués par les canaux informels et le taux de change sur le marché informel, qui sont plus avantageux que le taux de change sur le marché formel, peuvent expliquer la prédominance des canaux informels de transferts de fonds (**graphique n°2**).

Les envois de fonds par la diaspora algérienne restent, cependant, moins importants comparés à ceux drainés par d'autres pays de la région. L'Egypte est classé en tête de liste avec 19,7 mds de dollars transférés en 2015, suivi du Liban (7,2 mds de dollars), le Maroc (6,4 mds de dollars) et la Jordanie (3,8 mds de dollars), selon cette enquête qui met l'accent sur l'intérêt manifesté par les membres de la diaspora à contribuer à l'intégration économique de leur pays d'origine par trois moyens principaux: l'investissement, le commerce et le transfert des compétences.

De plus, selon une autre étude consacrée à la diaspora de la région sud-méditerranéenne, réalisée par le réseau de coopération euro-méditerranéen ANIMA (2011), les transferts de fonds de la diaspora algérienne sur la décennie 2001-2009 se sont chiffrés à 16,1 milliards de dollars. Tandis que sur cette même période, la diaspora égyptienne a transféré 45,9 milliards de dollars, la marocaine 43,9 milliards et la jordanienne 24,9 milliards de dollars.

Graphique 02: Transferts de fonds des émigrés algériens (1970-2012).

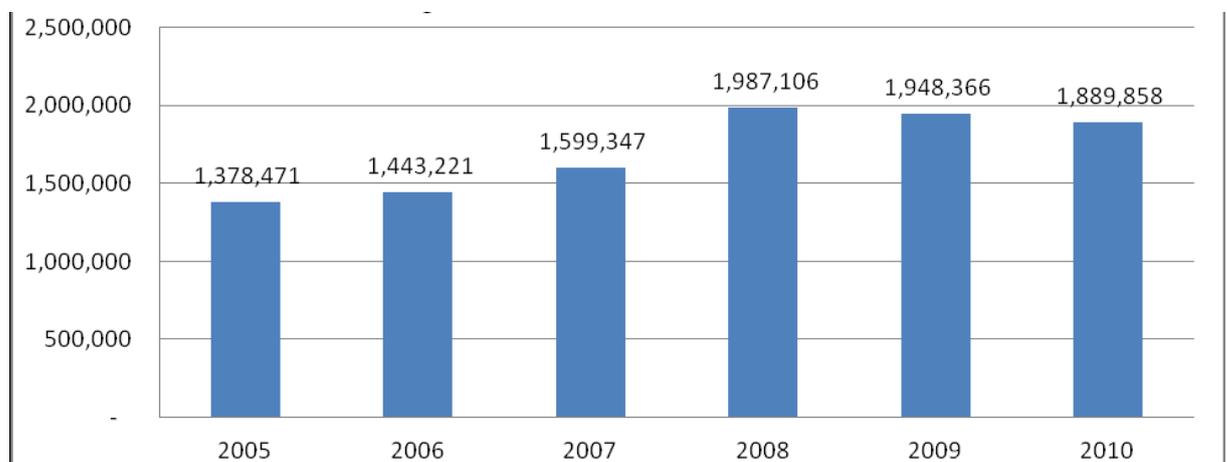


Source : exploitation des données de la Banque mondiale (2012).

Une hausse vertigineuse est observée pour l'Algérie à compter de 1990, avec trois pas successifs jusqu'en 2004. Une légère baisse est observée en 2005 mais les données pour 2006, indiquent une reprise à la hausse qui a atteint plus de 2 mds \$. Cette hausse suit en fait une tendance mondiale qui n'est pas exclusive à la région du Maghreb. La hausse observée en Algérie deviendrait intelligible avec l'analyse des composantes des transferts de fonds qui ne sont pas liés strictement à la population migrante. Il n'y a pas de liaison systématique entre transferts de fonds et migration. Il y aurait une hausse exceptionnelle des transferts des retraites vers l'Algérie, puis il n'est pas inutile de rappeler les dons en nature et en espèce qui ont été acheminés vers l'Algérie suite aux catastrophes naturelles (séisme et inondation) au début de l'an 2000.

Toutefois, la crise financière mondiale pourrait traduire une baisse des transferts. Cette dernière période (à partir des années 2001) est caractérisée par une reprise de la croissance économique, une baisse successive du taux de chômage, une maîtrise de l'inflation, une baisse du niveau de la pauvreté.

Figure 04 : Algérie : influx d'envois de fonds selon la banque d'Algérie et la poste algérienne, en millions USD, 2005-2010.



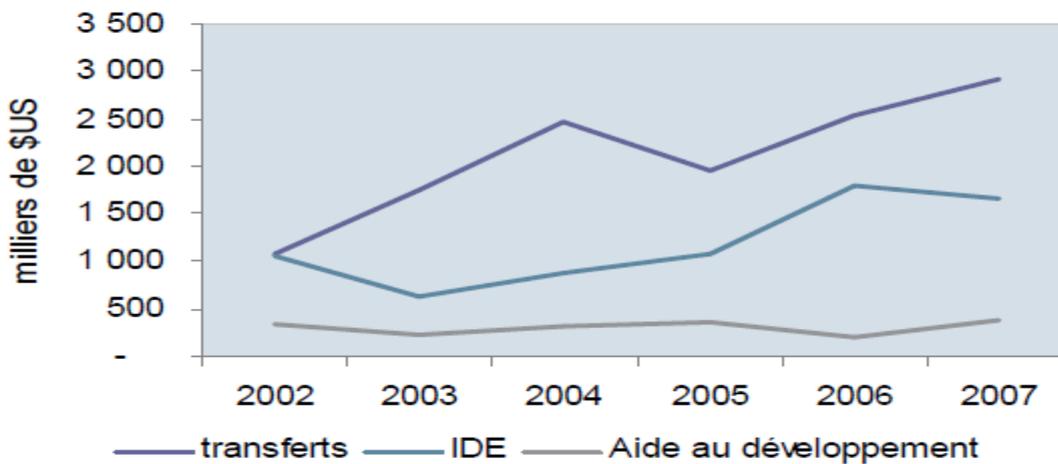
Source : données de la Banque d'Algérie et la poste algérienne citées dans MTM 2012.

La figure présente des données issues d'études publiées par la banque d'Algérie et Algérie Poste (MTM, 2012). Ces données sont différentes de celles fournies par la Banque Mondiale (le graphique précédent), ceci s'explique notamment par l'usage de définitions divergentes. La banque d'Algérie se base sur la définition d'envois de fonds de rapatriements des retraites et économies sur salaires, tandis que la Banque Mondiale se base sur la définition d'envois de fonds de montants envoyés par les migrants à leurs proches dans leur pays

d'origine dans le but de satisfaire certaines obligations économiques et financières. Ces transferts sont répartis en deux rubriques : « rémunération des salariés » et « envois de fonds des travailleurs ».

Les récentes évolutions des transferts indiquent sa nette supériorité par rapport aux investissements directs étrangers, qui était en 2002 presque au même niveau. Par rapport à l'aide publique au développement, le niveau des transferts est resté constamment plus important sur toute la période observée (2002-2007).

Graphique 3 : Evolution des transferts, des IDE et de l'aide publique au développement de 2002 à 2007.



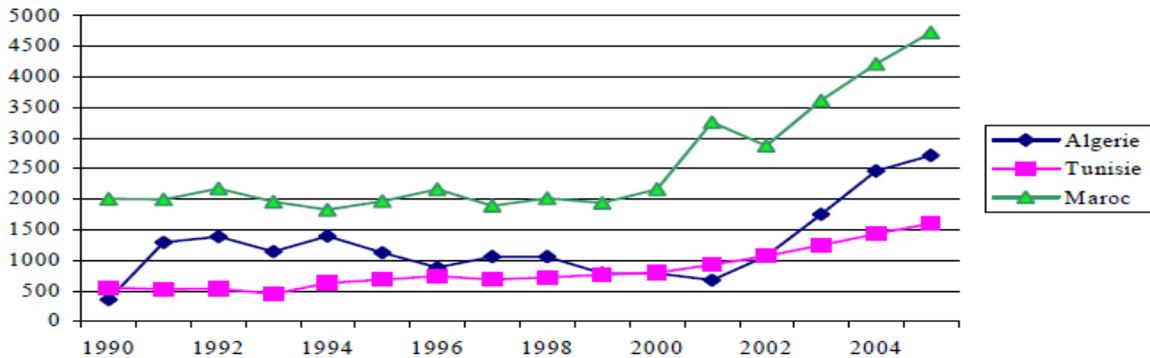
Sources : les transferts : Données de la Banque mondiale (2008), l'aide au développement : données de l'OCDE (2008) et l'IDE : Rapport mondial sur l'investissement de l'UNCTAD, (2008).

Le niveau de l'aide publique au développement et des IDE reste largement en deçà des transferts. Il est vrai que l'Algérie n'a jamais été une destination importante, ni pour l'aide au développement ni pour les investissements directs étrangers. Avec la crise financière actuelle, les IDE restent assez aléatoire avec la nouvelle orientation de la politique économique algérienne qui impose à tout investisseur étranger d'avoir un algérien comme associé, à la hauteur de 51% des capitaux.

Comparé aux pays voisins, le Maroc et la Tunisie, le niveau des transferts a connu des hauts et des bas durant les années 1990. Il était descendu à un niveau inférieur à celui de la Tunisie, en l'an 2001, puis, il a connu une hausse exceptionnelle qui s'est maintenue au cours des années suivantes. Le niveau a atteint près de 3 milliards de dollars en 2005. Ces transferts

comprennent une fraction des valeurs monétaires des biens des migrants de retour vers l'Algérie, qui a enregistré aussi une tendance à la hausse.

Graphique 4: transferts des migrants maghrébins de 1990-2005.



Source : musette 2007 (exploitation des données de la Banque Mondiale, 2006)

Cette présentation globale et historique de l'évolution des transferts, aussi intéressante qu'elle puisse paraître, reste pourtant insuffisante. Le poids des envois de fonds dans l'économie algérienne se révèle et cette tendance risque de devenir encore plus dynamique avec les investissements prévus par l'Algérie dans le cadre de sa stratégie de relance économique. Cependant, une crise majeure peut déclencher une réaction positive dans les comportements des transferts, dans la mesure où ces derniers sont aléatoires.

2.3.2 Investissements engendrés par la diaspora algérienne

Les transferts de fonds des émigrés sont principalement destinés à soutenir les membres de la famille restés au pays pour leurs dépenses de consommation, d'éducation et de santé. Les investissements demeurent peu importants et concernent principalement l'immobilier. Il y a un réel déficit de politique mise en œuvre afin de stimuler les investissements et les orienter vers des secteurs productifs.

De plus, il n'y a aucune disposition légale prévoyant des incitations économiques à l'investissement des Algériens résidant à l'étranger. Sur la base de l'Ordonnance n°09-01 du 29 Rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009, les émigrés algériens ont le droit d'investir en Algérie sous les mêmes conditions d'investissement que les investisseurs nationaux. Concernant la loi des 51/49%, certains émigrés sont considérés comme des étrangers. De ce fait, un grand nombre d'algériens ne viennent plus en Algérie à cause de cette loi car pour ceux qui sont détenteurs de brevets et

d'une innovation, la situation est plus compliquée. Avec cette loi, ils se retrouvent minoritaires dans des entreprises qui portent leurs propres créations.

Il ya lieu de signaler qu'il y'a **absence totale des données statistiques dans les administrations publiques** concernant l'investissement de la diaspora en Algérie, à l'exception des seules données disponibles, annoncées, par une représentante de la caisse nationale d'assurance chômage CNAC, lors d'une émission diffusée sur une chaîne algérienne²⁷. Toutefois, nous n'avons pas pu avoir en notre possession ces informations à cause du refus du directeur de la CNAC malgré la demande de renseignements que nous lui avons adressée à ce sujet. Ces informations concernent 200 projets d'investissement menés par des algériens issus de l'émigration depuis les quatre dernières années.

Cependant, selon l'article publié par A. Nafa (2015), il existe seulement 25 projets réalisés par des algériens de l'étranger, inscrits sous l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)²⁸ sur la période de 2005 à 2008.

Le gouvernement algérien doit prendre des mesures innovantes et adéquates en matière de mobilisation des ressources de la diaspora et de promotion du secteur privé. Cependant, la mobilisation de ces ressources pour atteindre des objectifs de développement ciblés exige plus qu'une simple projection de chiffres et l'espoir que seul le patriotisme suffirait.

2.3.3 Les dispositifs de maintien et de renforcement des liens économique

Des mesures destinées à maintenir et à renforcer les liens économiques entre l'Algérie et sa CNE ont été mises en place par le gouvernement algérien. Celles attribuées pour stimuler les transferts de fonds des émigrés sont peu nombreuses. La réforme du système bancaire en 1990²⁹ et l'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national et étranger semblent avoir incité les transferts de fonds par les canaux officiels. En effet, l'élargissement du réseau bancaire en Algérie et la réduction du temps nécessaire pour les transferts contribuent à stimuler les échanges. De plus, des partenariats entre des banques publiques algériennes et d'autres étrangères visent à promouvoir les transferts de fonds et œuvrent pour que ces derniers soient effectués par des voies officielles. À titre d'exemple, le partenariat entre

²⁷ L'émission : « la semaine éco » diffusée sur Canal Algérie le 01/03/2018

²⁸ Il y a lieu de signaler que lors de notre entretien avec le directeur de l'ANDI, ce dernier a infirmé avoir dans sa base de données des statistiques relevant de la diaspora algérienne du fait de la difficulté de différencier un algérien résident en Algérie de celui résident à l'étranger.

²⁹ Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. *Journal officiel* du 18 avril 1990.

Western Union, une entreprise spécialisée dans le transfert d'argent, et Algérie Poste a été officialisé en mai 2001. Ce partenariat permet aux bénéficiaires de transferts de fonds en provenance de plus de 190 pays de percevoir le montant en espèce dans la monnaie nationale auprès des bureaux de poste.

Concernant les programmes mis en place pour stimuler les investissements de la communauté nationale à l'étranger, nous citons la première tentative initiée par l'agence de promotion, de soutien et de suivi de l'investissement (Apsi) entre 1995 et 1997 dans le cadre des projets « Invest I et Invest II ». Cette initiative s'est réalisée par des forums réunissant des chefs d'entreprises, des commerçants et des délégués d'associations d'émigrés venus principalement de France et des représentants de ministères et d'organismes algériens. Selon le sociologue spécialiste des migrations Hocine Labdelaoui, ces forums ont échoué car ils n'avaient pas objectif clair et ils étaient mal préparés. De plus, ils se sont tenus dans un contexte défavorable aux investissements, caractérisé par une grande insécurité (Labdelaoui, 2010).

En 2001, L'Apsi devient l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI). Elle met en œuvre le projet « *Home sweet home* » en 2004 en partenariat avec le réseau d'investissement Anima. L'objectif est de mener des campagnes d'information en faveur des entrepreneurs algériens établis à l'étranger afin de les informer sur le climat des affaires et de mettre en avant l'attractivité des territoires algériens. Afin de définir la stratégie pour attirer les investissements de la diaspora, des ateliers ont été organisés, mais le programme est resté à l'état d'ébauche (Labdelaoui, 2010).

Toutefois, Les initiatives des organisations non gouvernementales et des entreprises sont visiblement plus fréquentes que celles des autorités algériennes. Par exemple, le séminaire international "Pour de nouvelles politiques en faveur de l'investissement des diasporas en Méditerranée", organisé par ACIM et ANIMA qui s'est tenu les 24 et 25 juin 2014 à Marseille a permis de réunir une centaine d'acteurs méditerranéens, des diasporas et des institutions parties prenantes. A l'issue des deux journées de débats et de partage d'expériences, les participants ont souhaité apporter un message fort aux institutions nationales et internationales en proposant diverses recommandations. Un autre atelier organisé par ACIM en juin 2014 en France et qui avait pour but de rencontrer les porteurs de projet sélectionnés en octobre 2013 et en février 2014 dans le cadre du dispositif d'accompagnement DiaMed afin d'échanger avec eux sur l'état d'avancement et la concrétisation de leur projet.

Un forum d'affaires dans le cadre de la mise en œuvre, en Algérie, du projet euromaghrébin «Dia Med», a été organisé à Alger le 29 septembre 2014 par MEDAFCO-Consulting et son partenaire européen, ACIM. Destiné à informer les investisseurs sur l'évolution du climat des affaires dans notre pays, ce forum vise à favoriser le networking entre les investisseurs, notamment ceux établis à l'étranger, les institutions algériennes concernées par le développement des PME, la promotion des investissements, ainsi que les instances en charge de la communauté algérienne à l'étranger. Ont pris part à cet événement les 26 lauréats d'origine algérienne vivant en Europe, représentants des principaux départements et institutions concernés par l'acte d'investir, dont l'ANDI, l'ANIREF et la Banque d'Algérie, le représentant de la délégation européenne à Alger, responsables des partenaires européens du programme Dia Med, consultants et experts en investissement.

2.4 Caractéristiques de la Migration de retour algérienne

Il nous semble judicieux de présenter une vision préliminaire partielle du profil socio-économique du migrant de retour algérien, et qui sera approfondie et complétée dans le dernier chapitre de la thèse. Pour ce faire, ce titre se base sur les résultats d'une étude réalisée par le CREAD dans le cadre du projet Migration de Retour au Maghreb **MIREM 2007** coordonné par le Centre Robert Schuman d'études avancées de l'Institut universitaire européen et cofinancé par l'Union européenne, dont les résultats sont relatés dans le rapport dirigé par J.P Cassarino (2007). L'enquête de terrain fut réalisée entre septembre 2006 et janvier 2007 et est basée sur des questionnaires-types soumis à 332 migrants de retour originaires des Wilayas d'Alger, de Sétif, de Bejaia et de Tlemcen.

L'étude MIREM ne s'est pas consacrée aux seuls migrants originaires de l'Algérie et encore moins portée sur l'entrepreneuriat de sa diaspora. D'où l'intérêt de notre étude de terrain, plus récente, présentée dans le volet empirique de la présente thèse.

L'enquête menée a permis d'interroger 287 homme et 45 femme ce qui fait 86,4% hommes et 13,5 % de femmes. L'âge semble être un facteur important dans la décision du retour. Près de 14% des migrants sont retournés au pays à l'âge de 65 ans et plus. Ces personnes âgées ont toutes décidé de retourner dans leur pays d'origine (retour volontaire). La catégorie des migrants dont l'âge ne dépasse pas les 31 ans, représente 22,3% de l'échantillon des migrants de retour en Algérie. Il convient de préciser, toutefois, que les moins de 30 ans représentent près de 48% des migrants contraints au retour.

En ce qui concerne **les circonstances qui ont contraint ou forcé les émigrés à retourner** sont classées comme suite : Le fait d'être expulsé par les autorités du pays d'accueil, les contraintes familiales, le chômage, le fait de ne pas pouvoir renouveler son permis de séjour, les problèmes administratives et fiscaux, l'interruption des études et finalement à cause des problèmes graves de santé.

Pour les migrants ayant décidé de retourner au pays, les deux principales raisons de retour sont le souhait de vivre sa retraite au pays (28,7%) et la nostalgie du pays et de ses traditions (33,2%), suivie des problèmes familiaux au pays d'origine (12,5%). Les autres raisons sont principalement liées aux problèmes d'intégration dans l'ancien pays d'immigration et à l'environnement socioculturel qui est défavorable.

Le retour constitue également, pour une autre partie d'émigrés, un instrument de gestion de leur carrière professionnelle. Bénéficiant de la double nationalité, ils gèrent leur retour pour réaliser des projets professionnels avec des sociétés françaises ou dans le cadre de partenariats avec des sociétés privées algériennes pour acquérir l'expérience nécessaire à leur insertion future dans le marché du travail international.

La France demeure **le principal pays d'accueil** des migrants de retour algériens. En effet, Plus de 75% des migrants ont vécu dans ce pays avant leur retour en Algérie. Le reste de l'Europe, les pays arabes et l'Amérique du Nord ont accueilli, dans des proportions bien moindres, près de 25% des migrants de retour, soit respectivement 15,4%, 4,8% et 3,6%.

Concernant **le niveau d'instruction**, selon l'équipe de recherche, 23% des migrants étaient « sans instruction » avant le départ vers l'étranger, près de 15% de niveau « préscolaire et ou primaire », 27% de niveau « moyen et secondaire » et 34% de niveau supérieur.

Les statistiques réalisées par le CARIM³⁰, se rapportant à la période d'avant 1999, démontrent que les émigrants au sein des pays membres de l'OCDE disposent d'un faible niveau d'éducation (55,6%) et d'un profil professionnel de niveau intermédiaire. La cause de ce profil puise essentiellement ses sources dans l'origine ancienne de la diaspora algérienne. Cependant, ce profil s'est considérablement développé par la suite. Selon le recensement (Enquête Emploi) réalisé pour la période allant de 1999 à 2008 (Bartolomeo, Thibault et Perrin, 2010 : 3), la proportion des émigrés diplômés de l'enseignement supérieur est passée

³⁰ Consortium euro-méditerranéen pour la recherche appliquée sur les migrations internationales

de 15,2% à 17,3%, tandis que la proportion des diplômés de l'enseignement secondaire est passée de 28,1% à 37,2%. Cela signifie que le profil du migrant ne peut être déterminé qu'en fonction de la seule période de l'émigration.

En ce qui concerne le **statut professionnel**, les migrants étaient pour la plupart employés **avant de quitter l'Algérie**. Ils occupaient notamment des emplois salariés permanents (29%), des emplois salariés à durée déterminée et ou partielle (8,7%) ainsi que des emplois saisonniers (12%). Les activités libérales / indépendantes représentent le 15% et celles des chefs d'entreprise et employeurs seulement 1,8%. A noter enfin que plus de 17% des migrants étaient au chômage et 10% des étudiants.

Dans les pays d'accueils, des changements significatifs ont eu lieu. En effet, 59% d'entre eux étaient des salariés (35% dans des emplois permanents et plus de 24 % dans des postes à durée déterminée et ou partielle). La proportion des salariés était nettement plus importante chez les migrants ayant décidé leur retour en Algérie que chez les autres (64% contre 40%). Dans ce cadre, il est utile de souligner que l'emploi à temps partiel ainsi que le travail saisonnier étaient plus le fait des migrants forcés au retour que des migrants ayant décidé leur retour (25% contre 10%). La part de chômeurs est passée de 17%, voire davantage, à la veille du départ d'Algérie à près de 6% dans les pays d'accueil.

Pour ce qui est de la situation financière dans le pays d'accueil, elle semble en revanche avoir connu des améliorations après l'installation dans le pays d'immigration, puisque 55% de l'ensemble des migrants l'ont qualifié de meilleure et 27% de très améliorée. Cette amélioration a été ressentie plus particulièrement par les migrants ayant décidé de revenir au pays que par ceux forcés au retour (85% contre 70%). Par contre une proportion non négligeable de ces derniers (plus de 22%) a déclaré ne pas avoir enregistré de changement par rapport à la situation de départ (contre 9% seulement chez les retours décidés).

Les résultats ont révélé que l'espérance ou **l'effet d'investissement dans le pays d'accueil** n'a aucun impact sur décision du retour. En effet, 60 % des émigrés qui ont monté des affaires dans le pays d'accueil ont décidé de retourner d'une façon permanente contre seulement 25% d'entre eux qui ont décidé de retourner d'une façon provisoire.

L'enquête a révélé que **certains migrants de retour ont investi dans plus d'un projet d'entreprise en Algérie**. Il est à préciser sur ce plan, qu'à leur retour, seuls 57 migrants de l'échantillon ont pu réaliser des projets d'investissement soit un taux de 17% (79% d'entre

eux ont réalisé un seul projet et 21% deux projets et plus). Seulement 21% de ces investisseurs ont bénéficié de l'aide institutionnelle (soit 12 investisseurs-migrants de retour sur les 57). Enfin, 77% des migrants ont eu recours à l'appui des membres de la famille. Ces migrants de retour estiment que des mesures incitatives au retour et à l'investissement en Algérie passent essentiellement par l'allégement des procédures, le crédit bonifié, la mise à disposition de terrains et les avantages fiscaux et douaniers.

Devenus citoyens dans les pays d'installation, les émigrés algériens entretiennent désormais de nouveaux liens avec leur pays d'origine. Leur participation au développement de leur société d'origine par la réalisation de projets économiques et le transfert des fonds ne peut plus être envisagée sous l'angle d'un devoir moral ou patriotique. Elle doit être motivée et entretenue du point de vue utilitariste de sa rationalité économique. Les émigrés algériens se trouvent ainsi engagés dans une nouvelle dynamique qui les pousse à jouer de nouveaux rôles orientés davantage vers la modernisation, le transfert des technologies et des savoirs et la constitution de capacités d'innovation. La mise en place de nouvelles formes d'organisation, telles que la constitution de réseaux de diasporas et la volonté du pays d'origine de mettre en œuvre le partage des compétences acquises à l'étranger, indique que cette évolution structure dorénavant le devenir de l'émigration algérienne.

3 *Section 03 : Modélisation du phénomène de l'entrepreneuriat lié à la diaspora*

3.1 Les modèles issus de la littérature permettant d'étudier l'événement entrepreneurial

La plupart des recherches en entrepreneuriat, en se basant sur une conception multidimensionnelle du phénomène entrepreneurial, n'hésite pas à exploiter à la fois les apports des recherches en entrepreneuriat, et les contributions de l'école de la psychologie sociale. Ceci est d'autant plus fréquent quand il s'agit de comprendre les phénomènes intentionnels. A partir des années quatre vingt, plusieurs modèles théoriques ont été proposés pour décrire et expliquer le phénomène entrepreneurial (comme mentionné dans la section précédente).

Dans un premier temps, deux modèles seront successivement présentés: il s'agit du modèle de la formation de l'organisation de Kevin. E. Learned (1992) et le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982). Ensuite, nous proposons un modèle

susceptible de rendre compte de ce que sont et font les entrepreneurs issus de la diaspora algérienne.

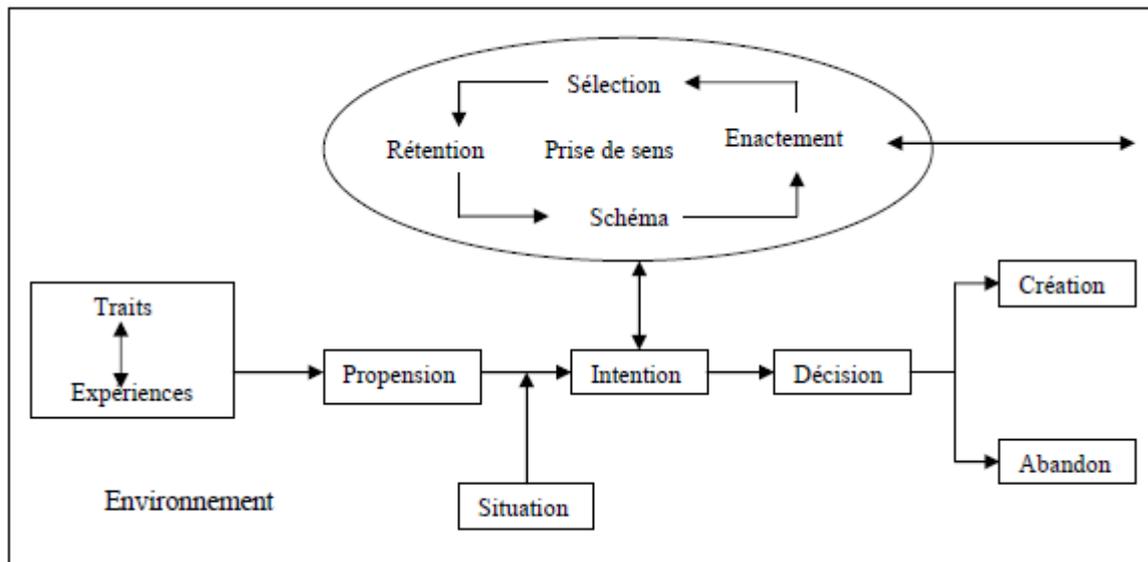
3.1.1 Modèle de la formation de l'organisation de Learned (1992)

Kevin. E. Learned (1992) propose un modèle processuel aboutissant à la création d'organisation. Ce modèle a pour objectif de permettre la diversité et la multitude des aspects que revêt le phénomène de création d'entreprise au lieu de se limiter à une seule particularité. Il comporte trois dimensions du processus de création (figure ci-dessous) qui aboutissent *in fine* à la décision de créer ou non une organisation :

- La propension à créer : certains individus ont **une combinaison de caractéristiques psychologiques et un passé professionnel** qui les rendent plus susceptibles de créer une affaire que d'autres,
- L'intention de créer : parmi ceux-ci certains rencontrent **des situations qui déclenchent** l'intention de créer,
- La prise de sens : cette étape consiste à rechercher et **à trouver dans l'environnement les informations significatives**, et à en déduire les tâches à exécuter pour créer une organisation. La décision de la personne manifestant une intention de créer peut être prise en fonction de l'affirmation ou non des informations accumulées.

En effet, les individus peuvent manifester une propension à la création d'entreprise. Celle-ci est la **combinaison entre des traits de personnalités, de la formation et des expériences**. Toutefois, **la décision prise** en temps réel résulte de **l'interaction entre ce potentiel et la situation** (Greenberger & Sexton, 1988 ; Bird, 1988). Les situations changent selon des articulations individuelles. Pour certains, **la situation peut être un événement déclencheur** qui les incite en activant leurs propensions. Pour d'autres, elle peut se révéler par l'accumulation de divers effets situationnels pendant le temps, et à l'instar desquels un processus de prise de sens prend source. En retenant **les informations de l'environnement extérieur**, l'individu sélectionne celles qui sont ambiguës. En les comparant à ses schémas et cartes causales (Lord & Foti, 1986 ; Bougon, 1986 ; par Learned, 1992), il retient le schéma qui lui attribue au mieux du sens. Ainsi, une intention de création prend naissance et implique, par la suite, une décision de créer ou non une organisation.

Figure 5 : Le modèle de la formation d'organisation.



Source : traduit de Learned (1992, p.40)

Selon la théorie de la formation de l'organisation, l'apparition de l'intention se fait selon une conception dynamique par une perpétuelle prise-reprise de sens. La prise de sens est affectée par un environnement en changement constant qui permet, entre autres, une boucle de relance suite à l'abandon. En effet, un changement situationnel peut permettre une prise en compte du dynamisme circonstanciel de l'environnement et donc, du contexte de la formation de l'organisation.

3.1.2 Le modèle de la formation de l'événement entrepreneurial de A. SHAPERO et L. SOKOL (1982)

Le plus ancien en entrepreneuriat : le modèle de la formation de l'événement entrepreneurial d'A. SHAPERO et L. SOKOL (1982) est plus connu sous l'appellation du modèle des dimensions sociales de l'entrepreneuriat. Les deux auteurs furent parmi les pionniers s'étant intéressés aux éléments explicatifs du choix de l'entrepreneuriat, comme phénomène multidimensionnel, en tant que voie professionnelle. Déjà dans les années 1975, Shapero expliquait l'évènement entrepreneurial à travers la combinaison de quatre variables : variable de situation, variable psychologique, variable sociologique et variable économique.

Leurs travaux ont eu le plus grand retentissement dans la sphère académique entrepreneuriale. Leur modèle reste, selon T.M. BEGLEY et al (1997) le point de référence "the reference point" dans les recherches en entrepreneuriat. Ils modélisent la formation de l'évènement entrepreneurial en recensant la notion de déplacement.

La recherche de Shapero et Sokol de 1982 est basée sur la question suivante : « *What kind of social and cultural factors and environments result in entrepreneurial events ?* » (Shapero et Sokol, 1982 : 72).

Selon ces deux auteurs, l'objet principal de recherche est l'évènement entrepreneurial et non pas l'individu : "*the event becomes the dependent variable while the individual or group that generates the event become the independent variables, as do the social, economic, political, and cultural contexts*" (Shapero and Sokol, 1982 : 77). Selon ces auteurs, l'accroissement du taux de création d'entreprise est dû à des facteurs culturels et sociaux. A partir de ce postulat, la question devient donc : « *How group membership and how social and cultural environment affected the choice of an entrepreneurial path ?* » (Shapero and Sokol, 1982 : 78).

En effet, le modèle de l'évènement entrepreneurial est un modèle multidimensionnel qui vise à expliquer pourquoi certains individus s'orientent vers des carrières entrepreneuriales alors que d'autres choisissent des carrières plutôt traditionnelles.

A partir de l'environnement immédiat de l'entrepreneur, certains événements contextuels (sa vie professionnelle ou sa vie personnelle) provoquent, par rupture psychologique et/ou matérielle, un changement dans la trajectoire de vie de l'entrepreneur potentiel. Ce modèle fournit les éléments explicatifs de choix d'une carrière entrepreneuriale en identifiant trois groupes de facteurs :

- Les déplacements négatifs : « *negative displacements* » (divorce, licenciement, émigration, insatisfaction au travail, etc.) qui ne sont généralement pas sous le contrôle de l'individu mais plutôt imposés par l'extérieur. Ces facteurs sont les plus fréquents, mais c'est souvent la combinaison de facteurs positifs et négatifs qui amènerait à la création d'entreprise.
- Les déplacements positifs : « *positive pull* » :(famille, consommateur, investisseurs, etc.) qui sont des événements relevant souvent de sources d'opportunités pas toujours professionnelles.
- Les situations intermédiaires : « *Between things* » (sortie de l'armée, de l'école, de prison) qui résultent d'une rupture conséquente à l'achèvement d'une étape de vie plaçant l'individu entre deux situations ou deux engagements. Elles se différencient des déplacements négatifs par leur caractère prévisible.

En effet, l'interaction de ces trois dimensions marque des changements dans les trajectoires de vie des individus puisque elles sont à la base du déclenchement de l'événement entrepreneurial. Pour reprendre les termes de Shapero et Sokol (1982, p.79), « le processus de changement de trajectoire individuelle peut être décrit en termes de vecteurs de forces directives qui mènent un individu à aller dans une direction donnée à un moment donné ».

A l'interface entre ces trois groupes de variables explicatives du modèle et la variable à expliquer ("*Company formation*"), les auteurs identifient deux groupes de variables intermédiaires. Par ailleurs, ils répondent à la question suivante : « *Why is one action taken rather than the many other conceivable actions that are available to the individual ? Perceptions of desirability and of feasibility are products of cultural and social environments and help determine which actions will be seriously considered and subsequently taken* » (Shapero et Sokol, 1982 : 82). A cet effet, ces deux variables intermédiaires sont les **perceptions de désirabilité** et les **perceptions de faisabilité** qui sont le produit de l'environnement culturel, social et économique. Elles varient d'un individu à un autre. Elles nous aident à déterminer quelles actions seront prises en considération.

- **Les perceptions de désirabilité**

La perception de désirabilité se définit comme le degré d'attractivité perçu par un individu quant à la possibilité de créer ou reprendre une entreprise. Dans ce cas, créer une entreprise doit être perçu comme une opportunité crédible (Krueger, 1993). La perception de désirabilité se forme sur la base du système de valeurs de l'individu. Plus un système social accorde de la valeur à l'innovation, à la prise de risque, à l'autonomie, plus fortes seront les perceptions de désirabilité, et plus l'on verra des entreprises se créer.

Ainsi, elle est fortement **influencée par des facteurs sociaux et culturels** notamment la présence des modèles dans l'entourage (surtout la famille et les parents qui jouent le rôle le plus important dans la formation de la désirabilité) (Audet, 2004). Par ailleurs, les expériences antérieures, les échecs dans des aventures entrepreneuriales sont considérés comme des facteurs qui renforcent la perception de désirabilité (Tremblay et Gasse, 2007). L'entreprise est une expérience de travail où naissent souvent des idées d'affaires qui peuvent réunir plusieurs personnes, qui à leur tour si elles passent à l'acte de création, vont influencer les perceptions de désirabilité de leurs collègues.

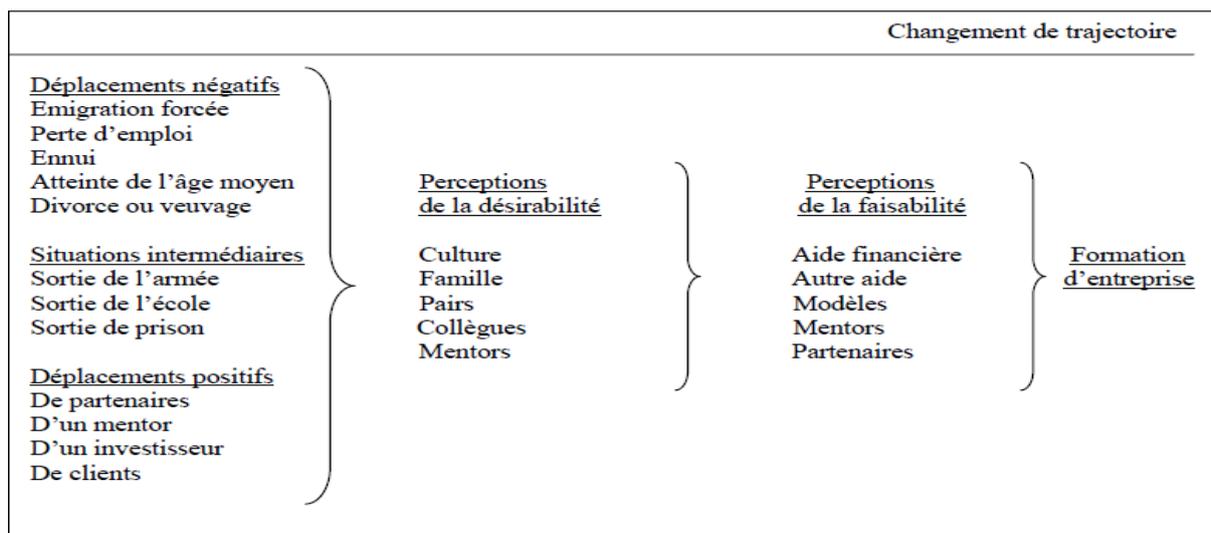
• **Les perceptions de faisabilité**

La perception de faisabilité est une variable principale de l'explication de l'événement entrepreneurial. Elle se construit sur des variables de soutien et d'aides de différente nature issues de l'environnement culturel, politique, économique et social. En ce sens, la **disponibilité des ressources financières** influence directement la propension à entreprendre selon A. SHAPERO et L. SOKOL (1982, p. 86). Celle-ci peut être générée par les économies personnelles de l'individu et par les apports de la famille, mais aussi par les membres du groupe dans le cas des ethnies. La presse spécialisée, l'aide du conjoint ou d'amis proches, les conseils et la formation à la création d'entreprise, notamment les programmes et les formations en entrepreneuriat, agissent aussi sur les perceptions de faisabilité. Ainsi une rencontre avec des « *would be partners* » transforme une vague intention en actions.

La perception de faisabilité fait référence au degré de confiance qu'à un individu sur sa capacité à créer ou reprendre une entreprise (Krueger, 1993) et à diriger à bien les tâches jugées critiques pour la réussite d'un processus entrepreneurial (Audet, Riverin et Tremblay, 2005). Bien sûr, la perception de la faisabilité influence la perception de désirabilité.

La figure ci-dessous montre le déroulement du processus de l'évènement entrepreneurial selon la trajectoire de vie de l'entrepreneur.

Figure 6 : la Formation de l'évènement entrepreneurial



Source : traduit de Shapero et Sokol (1982, p.83)

Finalement, Shapero et Sokol (1982) proposent le concept de '*propensity to act*' comme étant la disposition d'un individu à agir à partir de ses propres décisions. Pour Krueger (1993), cette propension à l'action reflète la composante psychologique des intentions (**attrait psychologique**), elle doit être vue comme un modérateur des autres variables intervenant dans la formation de l'acte entrepreneurial. Il est difficile d'envisager pour un individu une intention sérieuse sans une forte propension à agir (Bagozzi et Yi, 1989). Ceci signifie donc que cette propension à agir ne doit pas être vue comme un antécédent direct de l'acte entrepreneurial mais plutôt comme une influence modératrice.

La reprise du modèle de l'événement entrepreneurial par Krueger (1993) a permis de clarifier l'articulation de certains concepts indirectement abordés dans le modèle de Shapero et Sokol (1982) notamment, la propension à l'action.

Ainsi, la désirabilité et la faisabilité sont deux variables explicatifs du choix d'une carrière entrepreneuriale. Néanmoins, certains auteurs (Kolveried, 1996; Krueger, Reilly et Carsrud, 2000; Bourguiba, 2007) pensent que la désirabilité et la faisabilité peuvent changer selon les contextes, les populations et les situations.

Le principal apport du modèle de l'évènement entrepreneurial est la complémentarité des variables proposées (Bourguiba, 2007). Ce dernier décèle un soubassement interactionniste, c'est-à-dire, aucune variable, prise individuellement, ne peut mener à la création d'entreprise.

3.2 Proposition d'un modèle de la formation de l'acte entrepreneurial

La présente thèse de doctorat est à la recherche des voies et moyens pour accroître la participation du secteur privé à la relance d'une économie, restée longtemps dépendante de la rente pétrolière.

Nous inscrivons notre démarche dans le cadre d'une étude de type hypothético-déductive qui tente de valider un modèle de l'événement entrepreneurial susceptible de rendre compte de ce que sont et font les entrepreneurs issus de la diaspora algérienne.

La présente étude suggère, à travers les modèles de la formation de l'acte entrepreneurial, *l'interaction de plusieurs facteurs*. Quatre dimensions peuvent être retenues de nature psychologique, socioculturelle, économique et contextuelle (structurelle). Ainsi, posons-nous l'hypothèse de recherche suivante :

Le facteur psychologique (expérience, scolarité), le contexte (discrimination, opportunité et patriotisme) et les réseaux (aide des proches et autres contacts) et le facteur économique (ressources personnelles et celles de l'état) prédisent significativement l'événement entrepreneurial (création d'entreprise: Y) chez la diaspora algérienne.

Les travaux du psychologue de la création d'entreprise A. Shapero (1975), les plus anciens et certainement ceux ayant connu le plus grand retentissement dans la communauté scientifique, ont débouché sur un modèle général qui explique **la création d'entreprise** par la combinaison de **quatre facteurs** : *-le facteur psychologique* (force et pertinence des motivations, qualités personnelles de l'entrepreneur) ; *-le facteur sociologique* (influences de différents milieux connus et fréquentés par l'entrepreneur : famille, écoles, société, entreprises, professions, territoire) ; *-le facteur économique* (accès aux ressources nécessaires pour entreprendre : informations, technologies, matériels et équipements, personnel, argent, relations, support état) ; *-le facteur de situation ou contextuel* (ruptures psychologiques et/ou matérielles qui précipitent la décision).

D'après ce modèle théorique, l'existence de motivations et de qualités spécifiques de l'individu (facteurs psychologiques) rend l'acte d'entreprendre **crédible**; la valorisation par l'individu et ses milieux ou groupes de référence de l'image de l'entrepreneuriat (facteurs socioculturels) rend l'acte d'entreprendre **désirable** ; la capacité qu'a l'individu de réunir les moyens ou ressources nécessaires pour concrétiser son projet (facteurs économiques) rend cet acte **faisable** ; enfin la situation (pull, push et/ou intermédiaire) qui précipite le cours des choses en poussant l'individu à agir (facteurs contextuels) constitue **un déclencheur** de l'acte d'entreprendre.

Le passage de l'intention entrepreneuriale à l'acte d'entreprendre est provoqué par l'irruption dans le processus de facteurs déclencheurs positifs ou négatifs. Cependant, bien évidemment, même si l'individu présente une disposition à l'action d'entreprendre (facteurs psychologiques), s'il a subi un déplacement (facteurs de situation) et s'il a dans son entourage des exemples crédibles (facteurs socioculturels), il faut encore, pour qu'il passe à l'acte, qu'il puisse disposer ou réunir les ressources nécessaires pour entreprendre (facteurs économiques : ressources matérielles, humaines et financières).

3.2.1 Définition des variables explicatives retenues

3.2.1.1 La variable psychologique

Elle renvoie à *la disposition à l'action d'entreprendre*. Dans cette variable on retrouve les caractéristiques personnelles de l'individu qui sont censées avoir une influence sur le succès entrepreneurial. En ce qui concerne notre modèle, nous faisons l'hypothèse que deux facteurs (voir ci-dessous) seraient pertinents pour expliquer la variable psychologique des entrepreneurs à succès dans le contexte algérien.

a- Le niveau d'instruction

Plusieurs recherches en entrepreneuriat ont démontré la corrélation positive existant entre le niveau de scolarité de l'entrepreneur et la réussite de son projet d'entreprise. En effet, pour ces études, certaines compétences techniques, commerciales et de gestion s'avéreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet. Filion, Borges et Simard (2006, p. 6) constatent auprès de leurs entrepreneurs que : « faute d'avoir complété une formation en marketing, en gestion des opérations, en gestion des ressources humaines et en gestion technologique, ceux-ci ont plus passé leurs temps à s'acquitter des tâches administratives et ont consacré moins de temps aux tâches plus vitales assurant la survie et le succès de leur entreprise ». En effet, le savoir-faire est nécessaire à l'approfondissement de l'idée d'affaires (planification de la création, business model, business plan), à la survie et au développement à long terme des affaires (politiques et stratégies d'affaires).

« *Le niveau scolaire des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine est loin d'être bas, contrairement à l'idée que l'on se fait des enfants d'origine immigrée, très souvent perçus comme des figures privilégiées de l'échec scolaire* » (Madoui 2007, 298). L'auteur présente les résultats de ses recherches menées auprès des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine en France. Dans cet article, il analyse leurs trajectoires sociales et professionnelles et leur façon de faire pour lancer leurs entreprises ou parer aux difficultés économiques. Ces résultats démontrent qu'ils sont nombreux à poursuivre leurs études jusqu'à atteindre le niveau universitaire Licence/Maîtrise et même au-delà (DESS, DEA et ingénieurs). Il en est de même pour le cas de l'échantillon étudié par NAFA (2015) dans lequel, les entrepreneurs algériens de la diaspora présentent un niveau d'instruction très élevé où 96% sont diplômés universitaires.

b- L'expérience professionnelle antérieure

Diverses études montrent que le manque de connaissances concernant le domaine d'affaires, l'environnement économique et social, les lois et règlements et le marché du travail constitue un obstacle majeur à l'aboutissement de projets entrepreneuriaux. Pour Henri Le Marois (1985), les expériences et les acquis professionnels accumulés donnent à l'entrepreneur des atouts qu'il va utiliser dans son parcours entrepreneurial : disposer d'une connaissance approfondie d'un métier ou d'un marché, avoir la maîtrise de la gestion et de la technologie.

Les entrepreneurs faisant partie de l'échantillon de Madoui (2008) ont connu, de par leurs trajectoires, une longue période d'immigration en France où ils ont acquis une expérience professionnelle soit en qualité de commerçant soit en tant que salariés et ouvriers dans des usines françaises. Nafa (2015) rapporte que la majorité des entrepreneurs enquêtés étaient en poste, occupés dans le pays d'accueil puisque, où 32 % étaient déjà chefs d'entreprise.

3.2.1.2 La variable de situation : le contexte

L'art d'entreprendre ne peut pas être isolé du contexte dans lequel il survient ou par rapport auquel il se situe. Le contexte agit sur l'acte en provoquant des ruptures psychologiques et/ou matérielles susceptibles de précipiter la décision entrepreneuriale. « Il est donc clair qu'un événement important affectant la vie de l'entrepreneur potentiel peut servir de catalyseur de l'action d'entreprendre » (Fayolle, 2003, p. 69). Pour A. Shapero (1975), la plupart des entrepreneurs ont au départ, subi un « déplacement », c'est-à-dire un accident dans leur vie personnelle ou professionnelle. Dans le cadre de la présente recherche, il a été question d'identifier auprès des enquêtés les facteurs ayant déclenché leur décision d'entreprendre. La création d'entreprises en Algérie est-elle perçue par les migrants comme une stratégie de contournement des discriminations et frustrations subies au pays d'accueil (facteurs négatifs) ou résulte-t-elle d'une logique d'exploitation des opportunités repérées dans l'environnement du pays d'origine (facteurs positifs) ? Ou alors est-t-elle perçue comme un devoir de contribution au développement de la nation ?

L'analyse des écrits traitant de l'entrepreneuriat des émigrés dans leur pays d'origine (Santelli, 1999, 2001, 2010 ; Madoui, 2010) nous a permis d'identifier trois situations motivant l'acte d'entreprendre : « l'Opportunité », « la Discrimination » et « le Patriotisme ».

a- Discrimination et désavantages socio-économiques perçus :

De précédentes recherches (Santelli, 1999, 2001, 2010 ; Madoui, 2010) soutiennent que la pauvreté, le chômage, le sous-emploi et la discrimination sur le marché de travail du pays d'accueil sont autant des contraintes qui conduisent plusieurs émigrants à se tourner vers l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine. Santelli (2007 : 62) rapporte qu'à force d'être discriminés et de subir le "racisme ordinaire", tenter l'aventure en Algérie peut être le signe d'une quête identitaire : « c'est faire le pari de s'extraire de ces difficultés, c'est espérer que leurs effets néfastes auront moins d'emprise : c'est réussir là-bas ce qu'ils ne parviennent pas à obtenir ici ; d'autant que la pression du chômage aggrave les discriminations raciales ».

Selon Madoui (2008), ce phénomène de retour au pays est la conséquence d'une disqualification sociale que les descendants d'immigrés subissent en France en raison de la banalisation des discriminations à l'embauche sur le marché du travail. « C'est pour échapper à une réalité sociale marquée par la précarisation et le racisme anti maghrébin que de nombreux jeunes se tournent vers le pays d'origine dans l'espoir de réaliser leur projet migratoire ». Ils profitent par ailleurs des opportunités économiques des pays du Maghreb (ouverture à l'économie de marché, encouragement des initiatives privées, besoin de compétences, etc.) pour donner sens à leur aventure entrepreneuriale : créer son propre emploi, reconquérir un statut social et enfin reconstruire par la même occasion leur identité professionnelle et individuelle, même si l'ambivalence identitaire continue de les caractériser

b- Opportunité d'affaires repérées dans l'environnement d'origine :

D'après la littérature entrepreneuriale, l'opportunité est le point de départ incontournable de tout processus entrepreneurial (Kirzner, 1979 ; Shane et Venkataram, 2000). Vesper (1990) le démontre en affirmant que le processus entrepreneurial ne peut être considéré comme tel qu'à partir du moment où les connaissances, les informations et/ou l'expérience de l'entrepreneur potentiel peuvent être mises à profit pour faire émerger et développer une idée d'affaires intéressante. Pour Shane et Venkataram (2000) et Shane (2003), l'identification d'opportunité d'affaires constitue l'une des plus fondamentales habiletés que doit développer et maîtriser l'entrepreneur à succès. Ces idées d'affaires intéressantes (opportunités) proviennent de sources multiples. Emile-Michel Hernandez (1999, 2001) en distingue trois types: la première la plus importante, est liée à l'expérience de l'entrepreneur, à son vécu professionnel (souvent les unités créées revêtent une absence totale

d'originalité : c'est du "me too")³¹ ; la deuxième, la moins importante, et sans lien avec l'expérience *passée* de l'entrepreneur, correspond à des circonstances diverses de la vie (voir facteurs pulls Shapiro et Sokol (1982)) ; enfin, la troisième, la plus marginale correspond à la recherche systématique d'une opportunité grâce aux *outils du management stratégique* difficilement maîtrisés par les entrepreneurs (outils de la créativité et ceux de la veille stratégique dans la veine de réflexions de Carrier, 2000 ; Marchesnay, 1999).

Divers études (Santelli (2010) et Madoui (2008) Nafa (2015)) montrent que c'est dans le registre de l'« opportunité » que sont explicitées **les raisons** de retour en Algérie et de création d'entreprises. Les transformations radicales que connaît l'Algérie sur le plan économique conduisent les descendants d'immigrés à investir dans le pays d'origine en occupant une position favorable sur un marché économique en pleine expansion qui est amené à se développer encore.

Toutefois, le rôle stratégique joué par l'Etat algérien dans l'assainissement du cadre macroéconomique (avantages du code d'investissement, simplification des formalités de création d'entreprises, mise en place des structures étatiques d'appui aux micro-entrepreneurs, les politiques gouvernementales d'intégration etc.) fait partie des facteurs *d'attraits de l'environnement d'origine* susceptibles de pousser les émigrés vers la voie entrepreneuriale.

c- Accomplissement d'un devoir de contribution au développement du pays :

A travers ses travaux sur l'apport ou de la contribution des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine en France au développement et à la dynamisation économique de leur région d'origine, MADOUÏ (2010) montre que les immigrés algériens peuvent jouer un rôle important dans le processus de développement de leur pays d'origine (investir, créer des emplois et réduire la pauvreté). L'investissement dans le pays d'origine est vécu comme un moyen d'entretenir des liens privilégiés avec le pays d'origine via la création d'entreprise qui est considérée comme l'expression la plus manifeste.

Madoui et Bouyacoub, (2003) ont constaté que de nombreux « émigrés » investissent de plus en plus en Algérie. Souvent méconnus, voire ignorés, les liens qu'entretiennent les immigrés avec le pays d'origine sont multiples et porteurs de transformations sociales parfois significatives (Daum, 1999). Ces derniers considèrent comme un devoir d'aider les membres

³¹ « Ainsi l'ouvrier mécanicien ouvre un atelier de réparation automobile, l'ouvrier boulanger une boulangerie, et l'ouvrier boucher une boucherie » (Hernandez, 1999, p. 42)

de leurs familles restés au pays à créer à leur tour des petites entreprises en leur apportant l'argent et les réseaux nécessaires.

3.2.1.3 La variable sociologique

Elle renvoie selon Shapero à *la désirabilité de l'acte*: c'est-à-dire à l'importance que lui accorde l'environnement social (norme sociale) : entourage familial, groupes de référence, environnement local.

Plusieurs recherches récentes en entrepreneuriat insistent sur l'importance qu'ont les relations personnelles de l'entrepreneur pour le succès de sa démarche (cf. Aldrich et Zimmer, 1986 ; Larson et Starr, 1993 ; Aldrich et Kim, 2007; Chollet, 2006 ; Leung, 2006 ; Huault, 2004). Le terme « réseau » dans la littérature économique décrit certaines évolutions de l'économie comme : les alliances et partenariats passés entre les firmes³², l'utilisation croissante de contacts interpersonnels... En entrepreneuriat, le réseau est pourvoyeur des ressources de tout genre (capital social) dont a besoin l'entrepreneur pour créer et développer l'entreprise.

La recherche réalisée par Musette (2007) dans le cadre du projet MIREM, fournit un cadre explicatif pertinent : « le **capital humain**³³ et le **capital social**³⁴ ont une incidence certaine sur les modes de réintégration socioprofessionnelle des migrants dans leur pays d'origine, ainsi que sur leur capacité à investir après le retour ».

Santelli (1999) rapporte que pour le démarrage de leur projet, les premières personnes qui soient en mesure de leur apporter un appui logistique, un hébergement, des compétences ou même leur collaboration, sont des membres de leur famille.

3.2.1.4 La variable économique

la création est faisable lorsque le créateur potentiel est capable de réunir du capital de démarrage d'activité, trouver une main d'œuvre compétente et bon marché, s'entourer d'une équipe de collaborateurs compétents, accéder au marché et avoir le support de l'Etat.

³² Un créateur de PME de sous-traitance peut par exemple démarrer son activité grâce aux premières commandes de son ancien employeur. L'entrepreneur aura pu, avec ce dernier, accumuler un capital de confiance en tant que salarié, dont il n'a pas la chance de disposer avec n'importe quel autre prospect.

³³ Ensemble des compétences, savoirs, expériences formatives, valeurs nouvelles, acquis par un migrant, lui permettant d'agir différemment (Coleman, 1988).

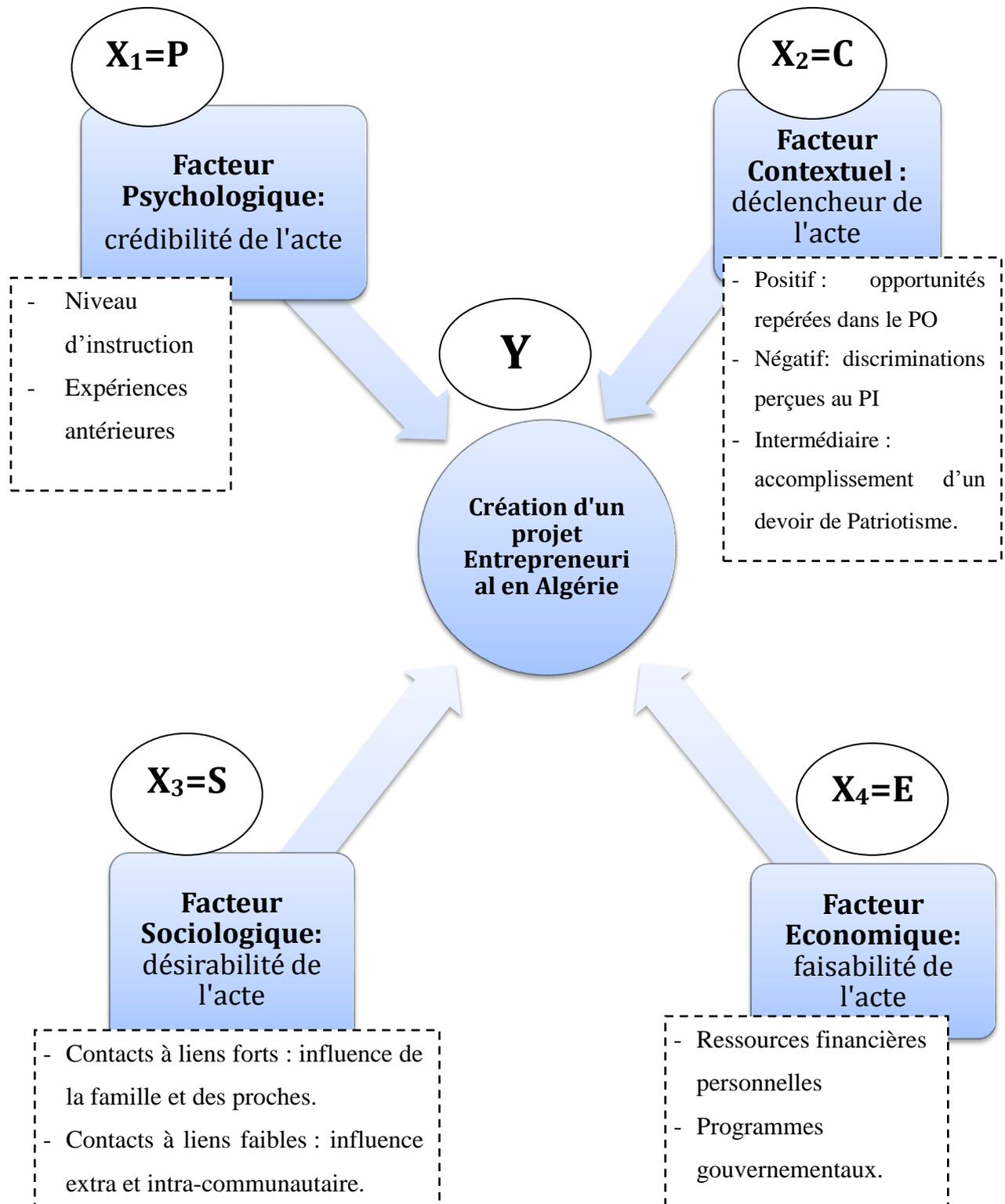
³⁴ Ensemble des relations sociales et familiales, dans lesquelles s'inscrit le migrant lui permettant d'atteindre des objectifs -(Coleman, 1988).

La disponibilité des ressources financières ainsi que les soutiens et aides de différente nature issues de l'environnement politique et économique influencent directement la propension à entreprendre selon A. SHAPERO et L. SOKOL (1982, p. 86). Les ressources financières nécessaires au démarrage, à la survie et à la croissance d'une entreprise ont plusieurs origines. Elles se répartissent généralement entre les finances personnelles de l'entrepreneur, la famille, les institutions financières (banques) et les organismes gouvernementaux.

Divers recherches menées au Maghreb et en Algérie affichent que lors du démarrage, les entrepreneurs issus de la diaspora ont tendance à s'appuyer largement sur leurs ressources personnelles. Cependant, l'appui institutionnel ne concerne que peu de migrants de retour venus investir au pays. L'autofinancement, l'appui familial et les réseaux de connaissances ou d'entraide, dans le pays d'immigration comme dans le pays d'origine, sont autant de ressources décrivant le potentiel dont ont pu bénéficier les migrants qui ont pu investir dans leur pays d'origine (MIREM 2007). C'est notamment ce que rapporte Madoui (2010) à propos des entrepreneurs immigrés algériens, où il mentionne que leurs transferts de fonds servent non seulement à satisfaire les besoins de consommation de la famille mais également à financer certaines initiatives et tout particulièrement la création d'entreprise. Les émigrés réinvestissent cet argent dans l'ouverture de petits commerces ou pour aider les membres de leur famille à créer de petites entreprises qui offrent aux jeunes de la région, souvent sans emploi et sans qualification, des opportunités de travail.

3.2.2 Modélisation conceptuelle du phénomène de l'entrepreneuriat lié à la diaspora

Figure 7 : modèle opérationnel du phénomène de l'entrepreneuriat diasporique



Source : nous-mêmes (adapté de Shapiro (1975) ; Shapero et Sokol (1982)).

Conclusion Chapitre 03

La démarche algérienne en matière de mobilisation de sa diaspora n'a pas connu un grand succès à cause de multiples raisons, à savoir :

- Stratégie nationale et continuité institutionnelle insuffisante : les changements de tutelle de la question de la CNE n'a pas permis de penser une stratégie nationale dans la durée.
- Manque de coordination et de suivi : l'implication des réseaux locaux n'a pas toujours été la règle, des oppositions ont fait jour et les moyens n'ont pas forcément été actés en amont par les partenaires.
- Absence de connaissance de l'offre : il n'existerait aucune cartographie de l'offre de compétences algériennes résidant à l'étranger.
- Inadéquation des dispositifs : les initiatives prises à date n'étaient pas calibrées et adaptées aux objectifs recherchés. Très peu d'initiatives publiques ont ciblé la mobilisation de l'épargne de la CNE.

Deuxième Partie

Approche entrepreneuriale de la diaspora algérienne en Algérie : Analyse empirique

Introduction

Cette partie analyse les résultats de l'enquête que nous avons menée auprès de la diaspora algérienne retournée dans son pays d'origine ou toujours installée à l'étranger. L'objectif général de cette enquête est de fournir des données actualisées et détaillées mais surtout des précisions nouvelles qui permettent de mieux comprendre comment la diaspora algérienne souhaiterait s'impliquer dans le développement de leur pays d'origine sous cet angle d'étude qu'est l'entrepreneuriat, et de cerner leurs motivations et obstacles rencontrés influant le choix de la voie entrepreneuriale. Les caractéristiques démographiques et sociales y sont examinées en détail, du niveau d'instruction à leur situation professionnelle, en passant par leurs transferts et projets en Algérie.

Cette partie est structurée en 2 chapitres : un premier chapitre renseignant sur le positionnement épistémologique de la recherche ainsi que la méthodologie suivie, un second présentant une analyse descriptive uni-variée et bi-variée ainsi qu'un modèle prédictif.

Ainsi, dans un premier temps, nous présentons et justifions notre méthodologie empirique (chapitre 1). Plus précisément, nous décrivons le déroulement de notre enquête qualitative. Puis, nous détaillons la construction du questionnaire, en mettant l'accent sur la méthode et la procédure de collecte des données et les différentes sources y afférentes.

Ensuite, la deuxième étape de l'analyse est consacrée à l'explication et l'interprétation des données (chapitre 2). Tout d'abord, nous commençons par une analyse uni-variée qui examine une seule variable à la fois et repose sur la description de figures synthétiques. Par la suite, nous présentons l'analyse bi-variée, qui quant à elle, permet d'approfondir l'étude par l'examen des relations entre deux variables, ceci grâce aux tris croisés et aux principaux tests statistiques d'analyse, et notamment le test de dépendance et d'association (khi-deux).

Enfin, et en vue de parfaire notre étude, le dernier point de ce chapitre procède à une analyse de second niveau, qui vérifie nos hypothèses par la régression logistique, et qui évalue l'influence des variables explicatives (indépendantes) sur la variable à expliquer : « la réalisation d'un projet de création d'entreprise » par la diaspora algérienne dans son pays d'origine. Ceci nous permet de valider ou non une partie de nos hypothèses et de construire un modèle économétrique solide à des fins prédictives, qui tient comme référence le modèle de l'événement entrepreneurial d'A. Shapiro (1975 ; 1982).

Chapitre 04 : Positionnement et Méthodologie de la Recherche

Nous abordons, dans un premier temps, le positionnement épistémologique de la recherche (section 01). Dans un second temps, nous exposons la méthodologie adoptée lors de notre recherche (section 02).

1 Section 01 : méthodes de recherche : positionnement épistémologique

La «*réflexion épistémologique s'impose à tout chercheur soucieux d'effectuer une recherche sérieuse car elle permet d'asseoir la validité et la légitimation d'une recherche* » (Thiéart, et al. 1999, p13).

Nous présentons, dans une première section, les différents positionnements épistémologiques en sciences de gestion (section 1.1). Puis, dans une seconde partie, nous exposons le positionnement de notre recherche (section 1.2).

1.1 Les différents positionnements épistémologiques en sciences de gestion

L'**épistémologie** peut se définir comme la discipline philosophique qui vise à établir les fondements de la science (Thiéart, et al. 2014, p15). Elle est considérée alors plutôt comme « *l'étude de la constitution des connaissances valables* » (Piaget, 1967 : 6).

Partant de cette définition, on peut admettre que la réflexion épistémologique peut se développer sur quatre dimensions :

- une dimension ontologique, qui interroge sur la nature de la réalité à connaître ;
- une dimension épistémique, qui questionne sur la nature de la connaissance produite ;
- une dimension méthodologique, qui porte sur la manière dont la connaissance est produite et justifiée ;
- une dimension axiologique enfin, qui interroge sur les valeurs portées par la connaissance.

Ces éléments sont indispensables pour un chercheur afin de réfléchir à la pertinence et à la validité du processus d'élaboration des connaissances mis en œuvre au regard de l'objectif poursuivi, c'est-à-dire à ce qui est couramment appelé la méthodologie de recherche. En ce sens, la **méthodologie** étant généralement définie comme *l'étude des méthodes destinées à élaborer des connaissances*, elle apparaît comme l'un des volets de l'épistémologie. (Avenier et Gavard-Perret, 2012, p13).

Plusieurs auteurs en méthodologie (Miles et Huberman, 1991 ; Denzin et Lincoln, 1998; Thiétart et al., 1999 ; Usunier et al., 2000 ; Hlady Rispal, 2002 ; Savall et Zardet, 2004 recommandent aux chercheurs d’inscrire leur projet, en amont de leur recherche, dans un cadre épistémologique. « *Toute recherche doit se positionner dans le champ sur lequel elle est ancrée* » (Grawitz, 1996 : 348).

Or, la recherche scientifique présume de faire référence à des conceptions du monde partagées par une communauté scientifique, qualifiées de « paradigmes épistémologiques ». Un **paradigme** désigne *une multitude de croyances, valeurs, techniques, etc. partagées par une communauté donnée* (Kuhn, 1962, p. 175).

En sciences de gestion, Il existe trois grands paradigmes épistémologiques usuellement identifiés : le positiviste, le constructiviste et l’interprétativiste. Ce dernier paradigme est considéré par Perret et Seville (1999) comme une variante du constructivisme. Le Moigne (1990), quant à lui, distingue les deux premiers paradigmes seulement.

Le tableau ci-dessous expose les principales réponses apportées par les trois paradigmes aux différentes interrogations épistémologiques (Thiétard et al., 2003).

Tableau 06: Positions épistémologiques des paradigmes positiviste, interprétativiste et constructiviste.

Les paradigmes Les questions épistémologiques	Le positivisme	L’interprétativisme	Le constructivisme
Quel est le statut de la connaissance ?	Hypothèse réaliste Il existe une essence propre à l’objet de la connaissance	Hypothèse relativiste L’essence de l’objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré ou interprétativisme) ou n’existe pas (constructivisme radical)	
La nature de la « réalité »	Indépendance du sujet et de l’objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Dépendance du sujet et de l’objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités	
Comment la connaissance est-elle engendrée ? Le chemin de la connaissance scientifique	La découverte Recherche formulée en termes de « pour quelles causes ... » Statut privilégié de l’explication	L’interprétation Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs.» Statut privilégié de la compréhension	La construction Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités ... » Statut privilégié de la construction

Quelle est la valeur de la connaissance ?	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	Adéquation Enseignabilité
Les critères de validité			

Source : Thiétart et al., 2003, p : 14-15.

1.1.1 Le paradigme positiviste

Dans une **position positiviste**/rationaliste (Le Moigne, 1995), le monde est externe à l'individu et la réalité existe en soi, elle possède sa propre essence. Auguste Comte, l'un des premiers fondateurs de ce paradigme disait : « *que le mot positif désigne le réel* » (Le Moigne, 1995).

Pour les positivistes, il existe une indépendance entre l'objet (la réalité) et le sujet qui l'observe. Le chercheur doit se placer en position de neutralité par rapport au phénomène étudié (il doit rester détaché et distant de son objet d'étude). Cette indépendance de l'objet par rapport au sujet permet aux positivistes de fonder le principe *d'objectivité* selon lequel l'observation de l'objet réel par l'observant ne modifie ni l'objet réel ni l'observant (Thiétart, et al, 1999, p17). On insiste, dans cette perspective sur les faits observables afin de valider l'approche ou le raisonnement théorique élaboré. On est donc dans une ontologie réaliste empirique uniquement. Ainsi, la vérité repose sur les énoncés établis par le chercheur et est observée d'un point de vue objectif.

Deux hypothèses du paradigme positiviste [Le Moigne (1995)] :

- 1- **L'hypothèse ontologique** : le réel est réalité (et non perception). une réalité postulée indépendante de l'intérêt et de l'attention que peut lui porter un chercheur. L'objectif des positivistes étant d'identifier les causes des observations effectuées. Le chercheur sera capable non seulement d'étudier, de cerner, mais aussi de connaître en toute neutralité cette réalité avec les quelques méthodes qu'il dispose lui permettant d'apprécier s'il se rapproche (vérifiabilité) ou s'éloigne (falsifiabilité) de cette réalité.
- 2- **L'hypothèse déterministe** : implique que le chercheur doit connaître et expliquer des phénomènes observables et les mécanismes qui les conditionnent. Chaque effet de la réalité est produit par une cause ou une raison déterminante. Pour les positivistes, trois critères permettent de distinguer clairement les connaissances scientifiques (Thiétart et al., 2003) : le principe de vérifiabilité (il est nécessaire pour un chercheur de s'assurer de la vérité de ses énoncés au travers d'une vérification empirique), la confirmabilité (ce

principe remet en cause le caractère certain de la vérité, une proposition est probable, la preuve est remplacée par la probabilité.), le principe de réfutabilité (nous ne pouvons affirmer qu'une théorie est vraie mais nous pouvons en revanche affirmer qu'une théorie n'est pas vraie, c'est à dire qu'elle est réfutée).

1.1.2 Les paradigmes : Constructiviste et interprétativiste

Dans ces paradigmes rivaux, **la réalité est inconnaisable** dans son essence puisque, l'observateur n'a pas la possibilité de l'atteindre directement. Les constructivistes vont même affirmer que la réalité **n'existe pas** : elle est inventée (Thiétart et al., 2003). Les individus créent leur environnement par leurs pensées et leurs actions guidées par leurs finalités. Ces deux paradigmes ne rejettent ni n'acceptent l'hypothèse d'une réalité en soi mais, considère qu'elle est dépendante de l'esprit et de la conscience de celui qui l'observe et l'expérimente.

Ainsi, dans une perspective constructiviste, Largeault (1993) disait que : « *un objet existe si on est capable de le construire, d'en exhiber un exemplaire ou de le calculer explicitement* ». La méthode de conception ou de construction de la connaissance ne fera plus appel à une norme du vrai (par déduction programmable) mais à une norme de faisabilité (par intuition re-programmable).

Deux hypothèses de ce paradigme se sont succédés [Le Moigne (1995)]:

- 1- L'hypothèse phénoménologue**, par opposition à l'hypothèse ontologique, postule que la réalité (l'objet) est **dépendante** de l'observateur (sujet). Elle est appréhendée par l'action du sujet qui l'expérimente. Ce qui revient à considérer qu'il n'y a pas de connaissance objective de la réalité: on ne peut que la présenter voire la construire (constructivisme radicale) (Thiétart et al, 1999). Par conséquent, le monde est considéré comme construit social et comme le produit des intuitions et du " feeling " déterminés par les individus.

- 2- Hypothèse téléologique** : Elle postule que le projet de connaître un certain réel influence la manière dont on en fait l'expérience, et donc la connaissance que l'on en développe. Le monde social est donc fait d'interprétations. Ainsi, ces connaissances doivent convenir à l'expérience du chercheur qui doit offrir aux acteurs concernés des repères viables pour agir intentionnellement par rapport au phénomène étudié. En conséquence, pour les interprétativistes et les constructivistes, les individus créent leur environnement par leurs pensées et leurs actions, guidées par leurs finalités. Rien n'est donc déterminé et l'homme

peut choisir (Le Moigne, 1991). La connaissance produite est donc subjective et contextuelle.

Nous pouvons résumer l'opposition entre les courants de méthodologie de recherche le positivisme d'un coté et le constructivisme/interprétativisme de l'autre en trois dimensions, à savoir : l'hypothèse, la nature épistémologique et la méthodologie employée.

La première dimension concerne **l'hypothèse** : *ontologique* pour les positivistes (la réalité est objective), le chercheur va découvrir des lois qui s'imposent aux acteurs. Par contre, pour les constructivistes l'hypothèse est *phénoménologique* : (la réalité est construite et reconstruite à travers le processus d'interaction social et humain) (Burrell et Morgan, 1979). Le chercheur va contribuer à construire, avec les acteurs, la réalité sociale. Dans le cadre de l'interprétativisme, le chercheur va essayer de comprendre comment les acteurs construisent le sens qu'ils donnent à la réalité sociale (il ne s'agit de comprendre la réalité au travers des interprétations qu'en font les acteurs).

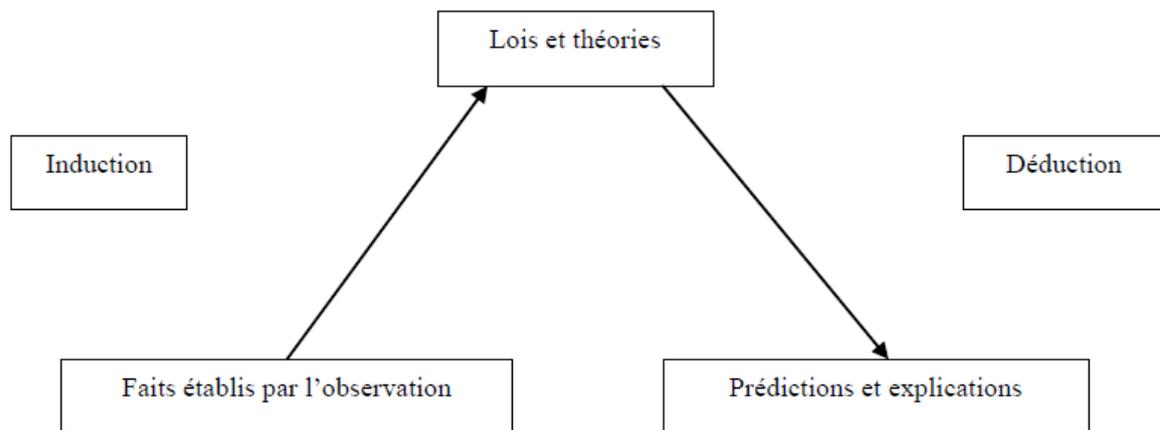
La deuxième est de nature *épistémologique* dans le sens où, pour les positivistes, la connaissance scientifique doit contribuer à la vérification ou à l'infirmité de résultats généralisables ; tandis que pour les interprétativistes, la connaissance scientifique doit être obtenue à travers la compréhension de l'interaction sociale et humaine dans laquelle se construit la réalité (Walsham, 1995).

La troisième différence est d'ordre *méthodologique*, puisque pour les positivistes, tester une théorie hypothético-déductive revient à employer des mesures objectives comme le questionnaire ; tandis que, pour les interprétativistes la compréhension du sens est plutôt encadrée dans l'interaction sociale et les études de cas, qui se trouvent plus appropriées pour la génération de connaissance interprétative (Orlikowski et Baroudi, 1991). Pour les constructivistes, les connaissances sont élaborées par interprétation et traitement d'informations recueillies via n'importe quelle méthode de recherche, technique de modélisation, technique de collecte et de traitement d'information, et en mobilisant toute connaissance déjà établie.

Généralement, en lien avec ces paradigmes, il existe deux raisonnements dont l'épistémologie classique les dissocie radicalement : **inductif et déductif**. La démarche déductive consiste à tester des hypothèses à partir d'une théorie connue et à les vérifier, généralement en tentant de les confirmer ou de les infirmer à l'aide des méthodes de

recherche. La démarche inductive part d'observations de faits particuliers pour aboutir à des lois générales (une nouvelle hypothèse ou théorie). Pour Popper, une démarche est scientifique si elle permet la falsification (la réfutation) d'une hypothèse et non si elle mène à une impossible vérification.

Figure 8 : « Raisonement inductif/raisonement déductif »



Source : (Thiéart et al., 2003 : 28)

Ce schéma résume le modèle de base de la pensée inductive et déductive. La première partie des « faits bruts », de l'observation pure pour formuler des lois et théories (CHALMERS, 1987 : 28). L'induction permet de passer du particulier au général, des faits aux lois, des effets à la cause. Il s'agit d'une généralisation. Tandis que la déduction se caractérise par la vérification d'hypothèses qui, si elles ne sont pas réfutées, entraînent une conclusion préétablie.

B. Russell (1989) montre qu'aucun résultat établi par la méthode inductive ne peut jamais être sûr, il ne peut jamais qu'être probable. De ce constat, Popper tire la conclusion que la connaissance (scientifique) ne procède tout simplement pas par induction, et que la scientificité d'une méthode basée sur le primat de l'observation de « faits bruts » est tout simplement un mythe.

Selon Popper (1959), on ne peut établir l'universalité logique d'un énoncé particulier à partir de la somme (toujours et obligatoirement finie) des observations effectuées, mais on peut, par contre, très bien établir sa fausseté à partir d'une seule observation contradictoire avec l'hypothèse formulée.

C'est également pour cela que l'hypothèse théorique doit préexister à l'observation empirique, que seule l'observation a posteriori est susceptible de servir la construction scientifique. « On part de la théorie, et on ne se sert de l'observation que pour tenter de l'infirmer » (Bouveresse, 1986 : 28). La science se construit donc d'abord et avant tout sur la base de l'audace du chercheur, « loin de toute prudence empiriste naïve » (Boyer) prônant le seul recours aux enquêtes, sans considération théorique préalable.

Pour les positivistes, une méthode n'est scientifique que si elle repose sur le respect de la logique formelle (la logique déductive). Les interprétativistes et les constructivistes remettent en cause la primauté de la logique déductive. Pour les interprétativistes, les critères de validité de la connaissance sont le caractère idiographique (la recherche s'intéresse à des événements singuliers en situation) et les capacités d'empathie que développe le chercheur (capacité à ne pas travailler uniquement sur des faits mais sur la façon donc ceux-ci sont interprétés par les acteurs).

Ces deux approches sont le plus souvent associées respectivement à des méthodes de recherche **quantitative et qualitative**. Toute recherche repose sur une certaine conception de son objet de connaissance ; utilise des méthodes de nature variée (expérimentale, historique, discursive, statistique...) reposant sur des critères de validité spécifiques ; avance des résultats visant à expliquer, prédire, prescrire, comprendre ou encore construire et transformer le monde auquel elle s'adresse (Thiétard, 2014, p15).

La recherche quantitative perçoit généralement la science comme une vérité objective. Elle part du postulat que les observations empiriques sont des représentations partielles ou impures des principes théoriques sous-jacentes (Curchod, 2003). La plupart de cette stratégie vise à tester des hypothèses issues des théories et des objectifs préalablement définis. Lorsqu'on applique des méthodes quantitatives, on utilise souvent des estimations numériques et des inférences statistiques obtenues d'un échantillon représentatif d'une population «réelle» plus vaste (Thiétart et al, 1999; Curchod, 2003).

Néanmoins, **la recherche qualitative** perçoit la science comme une expérience vécue et à un phénomène subjectif. Elle part du postulat, que les entités (objets) sont distinctes qu'il faut comprendre dans leur globalité et leur complexité. Cette méthode fait habituellement appel à des descriptions narratives et à des comparaisons continues pour comprendre les populations ou les situations étudiées. En conséquence, la recherche quantitative est le plus

souvent perçue comme une méthode consistant à établir des relations causales dans des conditions normalisées (contrôlées). Inversement, la recherche qualitative est généralement considérée comme une méthode qui vise à mieux comprendre un phénomène naturel (non contrôlé) (Thiétart et al, 1999 ; Curchod, 2003).

1.2 Positionnement de notre recherche

La finalité de notre recherche se veut descriptive et compréhensive car elle ne prétend pas produire des connaissances généralisables ; cependant, elle privilégie le statut de l'explication en observant la réalité de l'extérieur. De ce fait, nous nous rapprochons d'une posture **positiviste**.

Pour répondre à notre problématique, nous avons donc utilisé la rationalité du paradigme positiviste pour répondre au « quoi », c'est-à-dire qu'est-ce que la diaspora ? Quel est son profil ? Quelles sont ses motivations et attentes ? et au « comment », comment la diaspora algérienne contribue-t-elle au développement de l'entrepreneuriat de son pays d'origine ? De plus, nous avons utilisé les techniques de recueil d'informations quantitatives (le questionnaire) qui sont souvent associées avec **le paradigme épistémologique positiviste**.

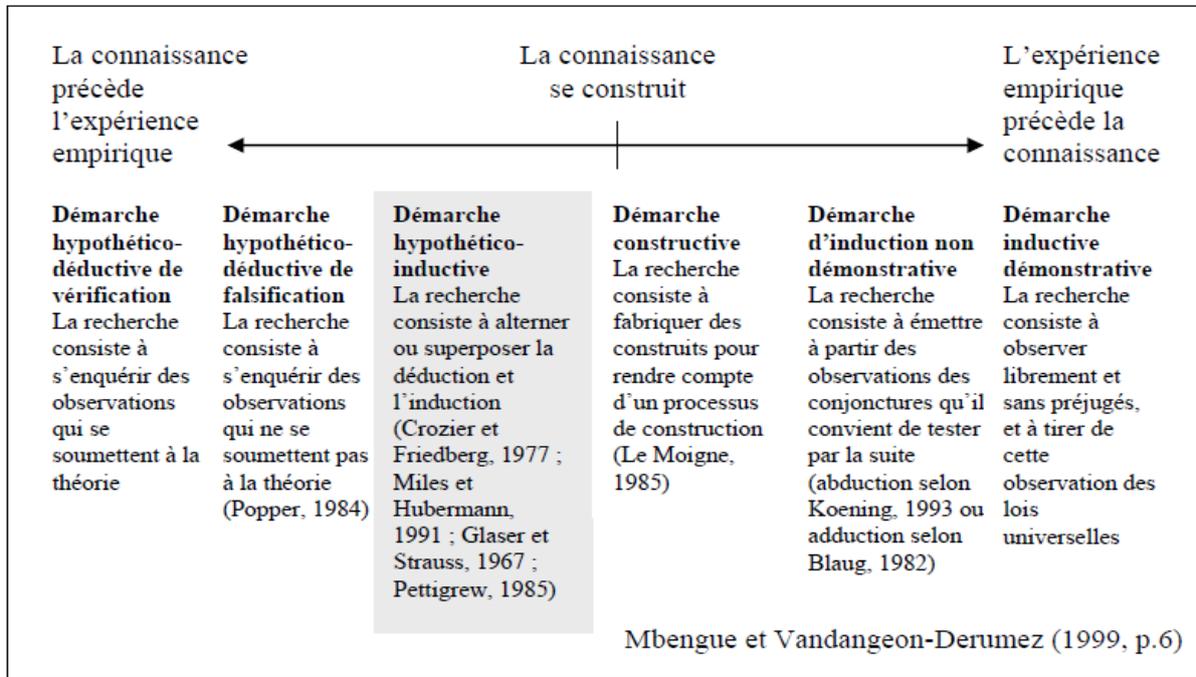
Notre recherche appelle, en amont, un cadre méthodologique permettant de construire et de mettre en œuvre, en aval, un modèle propre à l'objet de cette étude via la batterie d'outils et de tests statistiques et économétriques nécessaires à la vision prospective que nous aspirons à offrir par des simulations et la construction d'enseignement sous forme de propositions. Les outils et les connaissances statistiques jouent un rôle primordial dans l'analyse des données.

Ainsi, l'examen, l'étude et l'interprétation des données issues de l'enquête de terrain se sont inscrites dans le cadre des approches scientifiques *quantitatives et qualitatives*. Une démarche de **quantification** visant un triple objectif : fournir quelques indications chiffrées sur la migration de retour ; constituer le point de départ d'analyses plus approfondies de type qualitatif sur le vécu des migrants et leurs compétences; permettre une classification de l'échantillon étudié. Une approche **qualitative** ayant comme finalité : répertorier les dimensions qui ne sont pas quantifiables comme les incitateurs majeurs pour le départ et le retour, les freins et motivations majeurs à l'entrepreneuriat, ...etc.

En se référant à la classification de Mbengue et Vandangeon-Derumez (1999), nous nous positionnons dans une démarche **hypothético-déductive** qui est la plus utilisée par les chercheurs dans les sciences sociales (figure n°9). Elle consiste à émettre des hypothèses, à

recueillir des données, puis à tester les résultats obtenus pour réfuter ou appuyer ces hypothèses.

Figure 9 : Relation entre la théorie et les observations empiriques



2 Section 02 : Le choix de la Méthodologie de recherche

L'objectif de cette section est de présenter la démarche que nous avons suivie tout au long de ce travail. Elle porte sur l'élaboration du questionnaire, sur la description de la méthodologie de collecte des données, sur la population cible, le cadre d'échantillonnage, la méthode d'administration retenue et les difficultés rencontrées pour la collecte des données.

2.1 Le questionnaire

La méthode de collecte des données choisie est le questionnaire. Celle-ci entraîne une méthode d'administration particulière, dans notre cas, c'est l'administration en ligne qui a été retenue et le face à face dans certains cas.

Le questionnaire est un outil par lequel sont sondés des individus en définissant au préalable par une approche qualitative les modalités de réponses à travers des questions. Cet instrument a pour mérite de servir de passerelle et de vecteur pour la confrontation entre les

concepts théoriques et la réalité du terrain et permet de mesurer les objectifs de la recherche. Cet outil passe par trois étapes : la construction, le choix des échelles de mesure et l'administration. (Thietart, 1999).

2.1.1 L'élaboration du questionnaire

Le questionnaire a été élaboré sur une période d'environ six mois de juin à décembre 2017. Il s'appuie sur un plan respectant deux critères : **progressivité** et **succession logique**. Pour le premier, il est question d'aller du général et du plus simple au particulier et au plus compliqué selon la chronologie et trajectoire migratoire : avant le départ (situation au pays d'origine), choix de l'émigration, après le départ (situation au pays d'accueil), retour ou non au pays et investissement.

Et pour le second, il s'agit d'assurer un ordre logique à la succession des questions. En effet, la personne enquêtée, après avoir compris l'objectif général du questionnaire, doit pouvoir au fil des questions saisir la logique des sections, afin d'être amenée à réfléchir et se prononcer avec conviction sur les questions cruciales de l'étude. C'est pourquoi, nous avons volontairement placé la section relative au projet de création d'entreprise en Algérie vers la fin du questionnaire.

La version finale se décompose en deux questionnaires distincts en fonction de la situation du répondant : un questionnaire destiné aux entrepreneurs issus de la diaspora algérienne nés en Algérie et un questionnaire pour les entrepreneurs d'origine algérienne nés à l'étranger.

Le questionnaire a été créé à partir de la plateforme de Google Forms et les analyses ont été faites à l'aide du logiciel IBM SPSS Statistics V22.

2.1.2 La structure du questionnaire

Le premier questionnaire (Q1) destiné aux migrants nés en Algérie, comprend huit pages avec six sections distinctes (annexe 1). Le questionnaire (Q2) destiné aux algériens nés à l'étranger, comprend les mêmes questions que le premier sauf la section du choix de l'émigration qui n'est pas introduite.

Le questionnaire a été structuré en 6 sections contenant 47 questions de type fermées à choix multiples qui donnent aussi la possibilité aux répondants d'apporter des précisions, ouvertes et semi-ouvertes tout en modérant l'usage des questions ouvertes nécessitant un

certain engagement de la personne sondée à apporter des réponses détaillées. Pour un certain nombre de questions, nous avons utilisé l'échelle de Likert qui est fondé sur l'idée que l'attitude des gens se mesure à partir de leurs opinions. Cette échelle passe par la rédaction d'items positifs et négatifs. Dans d'autres cas nous avons fait recours à l'échelle qui consiste à opérer un choix binaire : oui ; non.

Les items proposés relatifs aux questions ont été recensés à partir des travaux de Santelli (2010), MIREM (2007), Benaissa (2012), Nafa (2015) et Buga (2011). Les rubriques du questionnaire fournissent des informations sur le migrant algérien, elles se présentent comme suit :

La première section « *informations générales* » aborde les caractéristiques du profil démographique, socioéconomique, les qualifications et le niveau d'instruction de l'enquêté.

La deuxième « *choix de l'émigration* » porte sur le choix du projet migratoire, les causes de départ à l'étranger, les critères de choix du pays d'accueil, la décision de retour et éventuellement les motivations et freins à cette décision. A travers ces questions on cherche à déterminer comment **la période passée** dans le pays d'installation influence sur la contribution de cette diaspora au développement de leur pays d'origine.

La troisième section « *situation au pays d'accueil* » fournit des informations sur la catégorie socioprofessionnelle des migrants, la poursuite des études dans le PA, la fréquence et le montant des transferts de fonds vers l'Algérie et leur finalité. Ces questions visent d'une part à montrer si **le niveau d'intégration professionnelle** dans le PA explique l'implication de la diaspora dans les projets de développement du PO, et d'autre part à identifier les pratiques et **les intentions** de contribution au développement du pays d'origine et montrer pour **quel usage** (consommation ou investissements) les ressources financières sont envoyées.

La quatrième section « *projet d'entrepreneuriat au pays d'origine* » porte sur l'existence des projets entrepris ou prévus par l'enquêté, le caractère novateur de ces projets, la typologie des investissements entrepris, les sources de financement, perspectives de croissance, les motivations et obstacles rencontrés influant le choix et la voie entrepreneuriale.

La cinquième « *réseaux et supports à l'entreprise* » vise le repérage des organisations diasporiques existantes dans les pays de destination et celui d'origine et voir si elles facilitent le processus entrepreneurial et permettent aux migrants de se tenir informés sur les actualités

du pays d'origine. Ces questions nous permettent aussi de voir dans quelle mesure les actions institutionnelles initiées par les pouvoirs publics peuvent-elles être à l'origine d'une dynamique de création d'entreprises chez les entrepreneurs de la diaspora algérienne.

La dernière section « *Opinions sur le rôle de la diaspora* » est axée sur : les principaux besoins exprimés par la diaspora algérienne en vue d'investir dans leur pays d'origine et leur opinion sur les mesures engagées par les pouvoirs publics dans ce sens, les perceptions des migrants concernant la contribution de la diaspora au développement du pays d'origine. Ces questions nous aideront à souligner les conditions permissives pour qu'une diaspora ait un impact positif plus important sur le pays d'origine. Ces conditions permettront à l'Etat de mettre en place des actions pour renforcer la relation avec la diaspora, et motiver davantage les expatriés à apporter leurs contributions.

2.1.3 Méthode d'administration

Nous avons opté pour une version numérique de notre questionnaire et nous en avons élaboré un en ligne, dans le but de toucher un maximum de personnes. Le questionnaire en ligne est un moyen pratique et moins coûteux. Il permet un certain nombre de possibilités telles que : des procédures de validation automatisées, messages de relance automatiques à l'intention des enquêtés, possibilités de contrôler le processus d'enquête, les délais (délais de collecte réduits), le recueil des données dans des zones géographiquement éloignées, plus rapide et simple à mettre en œuvre, etc. Nous avons estimé que le degré de qualification et d'instruction de notre cible et leur accès à l'outil informatique et internet, nous garantiraient un taux de retour satisfaisant.

Le questionnaire a été envoyé **en ligne** par e-mail et via les réseaux sociaux et professionnels (Facebook et LinkedIn) avec un message d'accompagnement expliquant les objectifs de l'étude ainsi qu'une note portant sur la préservation de l'anonymat des répondants et la non-diffusion des réponses aux autres personnes ou institutions. Par ailleurs, nous nous sommes engagés pour ceux qui le souhaitent à fournir un résumé des principaux résultats de cette recherche.

En plus de la version numérique, le questionnaire a été rempli, dans certains cas, **en version papier** par des entretiens en « face à face ». Les entretiens ont été menés de manière à ce que la personne interviewée, puisse relater outre son expérience et son vécu corollaires à la migration, son projet migratoire : comment elle perçoit la pertinence de ses choix d'émigrer et

analyse sa situation dans le pays d'accueil, mais aussi ses actions liées à l'entrepreneuriat dans son pays natal ou d'origine et ses projets futurs vis-à-vis des évolutions constatées ou attendues dans ce dernier.

D'autant plus que beaucoup d'enquêtés nous ont fait part oralement de certaines réalités qu'ils n'ont pas souhaité préciser par écrit en dépit de l'anonymat du questionnaire (comme pour les envois de fonds et les entraves rencontrées au pays liées en particuliers aux démarches de création d'entreprises).

Par ailleurs, nous avons aussi rencontré des personnes qui ont refusé de coopérer avec nous en remplissant le questionnaire. Ceux qui ont compris qu'il s'agit de la recherche scientifique, ils ont refusé de remplir la case des transferts et d'autre n'ont pas dit la vérité en racontant des contradictions³⁵.

2.1.4 Le test du questionnaire

Nous avons veillé à tester notre questionnaire avant de passer à la phase d'administration ; telle que susmentionnée ; car rien ne peut remplacer la réalité du terrain, vu que la qualité du traitement des données et des résultats en dépend. Ainsi, le questionnaire a été testé afin d'en améliorer la qualité mais aussi afin d'augmenter la fiabilité des résultats. Cette phase doit nous permettre de nous assurer que les questions, telles que nous les avons formulées, sont bien comprises par la population de notre échantillon. Nous avons aussi pu vérifier l'ordonnancement des questions. Le test du questionnaire concerne donc :

- La formulation de la question (compréhension dans le sens que nous le souhaitons)
- L'architecture du questionnaire (l'ordre des questions).
- La vérification de l'introduction si elle est claire et précise
- La Vérification du temps nécessaire de réponse au questionnaire.

Ainsi, nous avons rencontré dix entrepreneurs afin de leur soumettre le questionnaire. Ils ont ainsi rempli le questionnaire en notre présence en nous indiquant les questions qu'ils avaient du mal à comprendre ; ceci afin de lever d'éventuelles ambiguïtés.

Cette procédure de test nous a permis de modifier quelques questions mal formulées et de réduire le nombre de questions de 80 à 47 et le nombre de pages de 11 à 8. Par ailleurs,

³⁵ Par exemple : Beaucoup ont déclaré qu'ils ne transfèrent pas d'argent et qu'ils aident les membres de leurs familles restants dans le pays d'origine avec l'argent transféré.

nous avons décidé de segmenter notre questionnaire de départ en deux questionnaires distincts : un pour les personnes nées en Algérie et l'autre pour celles nées à l'étranger. De façon générale, les répondants ont trouvé le questionnaire trop long tout en comprenant la nécessité de cette longueur. Le temps de réponse au questionnaire a été estimé finalement à environ 15 minutes.

2.2 Constitution de l'échantillon et collecte des données

2.2.1 Constitution de l'échantillon

Du fait de **l'inexistence d'un cadre d'échantillonnage** (la population mère) de la diaspora algérienne entreprenante dans son pays d'origine, nous avons utilisé des méthodes **non-probabilistes non aléatoires** telles que : l'échantillon de convenance (échantillon accidentel), échantillon volontaire et échantillon par réseau (boule de neige) (Mercklé, 2007).

Echantillon de convenance est un échantillon d'individus facilement interrogeables. Généralement, des individus qui se présentent à un endroit donné à un moment donné et sont choisis au fur et à mesure qu'ils se présentent

Echantillon volontaire : ce type d'échantillonnage intervient lorsque les individus se sélectionnent eux-mêmes et offrent volontairement leurs services pour l'étude dont il est question. Cela se fait à travers un appel à participation par des annonces publiées par le chercheur sur internet, dans les journaux locaux ou nationaux... etc.

Échantillon par réseau (boule de neige) : les individus sont choisis à travers des réseaux sociaux, d'amitiés. Ex.: Choisir quelques personnes correspondant au profil recherché et leur demander de nous donner des noms de personnes "similaires".

La collecte des données n'a pas été une mince affaire en raison aussi bien de la difficulté de dénicher et de parvenir à ces enquêtés, de leur répartition géographique sur le territoire nationale et internationale et vu l'indisponibilité de cette cible souvent prise et pressée. Elle a été élaborée sur une période de cinq mois entre décembre 2017 et avril 2018.

Notre enquête, qui a comme objectif de recueillir des données récentes relatives à la diaspora algérienne entreprenante dans son pays d'origine, s'est intéressée tant aux migrants qui ont déjà réalisé des projets que ceux porteurs d'idée et de projets de création d'entreprises en Algérie.

Aussi, les critères de choix retenus pour l'échantillon représentant cette population sont :

- Etre algérien(e) ou d'origine algérienne séjournant ou ayant séjourné à l'étranger ;
- Avoir éventuellement un projet de création d'entreprise déjà réalisé, en processus de création ou envisagé en Algérie.

Il importe de préciser que la taille de l'échantillon se calcule en aval à partir du nombre de personnes ayant effectivement répondu au questionnaire et non du nombre de personne à qui celui-ci, a été envoyé et présenté. De là, nos moyens nous ont permis de viser (directement par des messages privés sans compter la diffusion du questionnaire dans les réseaux et institutions) 220 personnes et 142 exemplaires nous ont été retournés correctement remplis et peuvent donc être exploités.

2.2.2 La collecte des données

Pour s'assurer de la représentativité de l'échantillon, plusieurs méthodes de collecte de données ont été appliquées. Nous avons commencé par la méthode empirique « **boule de neige** » et aussi « **par convenance** ». Cette dernière consiste à interroger la première personne rencontrée qui accepte de répondre et qui remplit les critères de choix de notre échantillon. Nous avons par ailleurs diversifié les lieux et pays, occasions et évènements.

De plus, nous avons veillé à collecter des données longitudinales, c'est-à-dire, qu'elles puissent couvrir une période suffisamment étendue pour éviter qu'une situation momentanée ne soit prise comme référence. Ainsi, la collecte s'est étalée du 16 décembre 2017 au 30 avril 2018.

Au début, nous avons commencé par utiliser les réseaux de nos connaissances : des amis ou des amis qui ont à leurs tours des amis ou des membres de leurs familles émigrés.

Ensuite, nous avons approché de manière directe ou indirecte plusieurs institutions, associations et réseaux de la diaspora, dont :

- L'ANVREDET : Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique.
- ANPT/cyber parc : Agence Nationale des Parcs Technologiques.
- ANDI : Agence Nationale du Développement de l'Investissement.

- CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
- ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.
- UNI : Union Nationale des Investisseurs.
- CREAD : Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement.
- ONS : Office National des Statistiques
- CNRC : Centre National du Registre du Commerce
- ENTV : Entreprise Nationale de Télévision Algérienne
- ITN : International Talent Network.
- FCE : Forum des Chefs d'Entreprises
- JILFCE : Forum des Jeunes Chefs d'Entreprises.
- Médafco consulting : Cabinets de conseils, d'études et d'assistance en investissement.
- CCIAF : Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française.
- ACIM : Agence de la Coopération Internationale et le développement de l'entrepreneuriat en Méditerranée.
- ANIMA : Plateforme de Coopération pour le Développement Économique en Méditerranée.
- AIDA : Association Internationale de la Diaspora Algérienne
- IRD France : Institut de recherche pour le développement.
- GIZ : Agence De Coopération Internationale Allemande Pour Le Développement.
- FIDA - Fédération Internationale de la Diaspora Algérienne.
- Club Femmes Chefs d'entreprise de la CCIAF.
- ATLAS (Algerian Talents & Leaders Association)
- Maison de l'Algérie.

Associations et réseaux de la diaspora

- Forum France Algérie qui compte plus de 6750 membres.
- Alumni France-Algérie
- REAGE : Réseau des Algériens issus des Grandes Ecoles et Universités Françaises.
- CEINAF : Cercle des Entrepreneurs et Industriels de France et d'Algérie.
- ASI: Algerian Start up Initiative.
- ECAF : Etudiants et Cadres Algériens de France – 13652 membres.
- EDAF : Etudiants et Diplômés Algériens de France – 5198 membres.

- Tstart Entrepreneurs Network.
- Web et tics en Algérie.
- Community Manager DZ – 997 membres.
- L’entrepreneuriat en Algérie – 4605 membres.
- Les Étudiants Algériens du Canada.
- Les Algériens de Montréal et du Canada.
- Les Algériens de Montréal – 1559 membres
- Le soleil algérien du Canada.
- Expatriés Algériens aux Etats-Unis.
- Algerian in London – 3693 membres.
- Algerian Community in USA – 33325 membres.
- Diasporama – 212 membres.
- Diaspora et développement du pays d’origine – 345 membres.
- Jeunes Algériens qui réussissent partout – 2086 membres.
- Meet-up MINA – 1552 membres.
- Entreprendre.dz.

L’avènement d’Internet a apporté une nouvelle forme d’organisation de la diaspora. Les communautés virtuelles facilitent le maintien du lien avec le pays d’origine mais aussi entre les migrants en introduisant une certaine connexion entre eux. L’identification des entrepreneurs issus de la diaspora algérienne a été possible à travers les communautés virtuelles de migrants créées sur le web, à titre d’exemple la plateforme AIDA (Association Internationale de la Diaspora Algérienne), sur les réseaux sociaux : Facebook et réseau professionnel LinkedIn.

Premièrement, le questionnaire a été envoyé aux responsables des associations diasporiques connues dans les pays d’installation, à qui on a demandé de faire circuler le questionnaire aux autres membres de leur organisation.

Généralement, les associations diasporiques disposent d’un site internet où on peut trouver les contacts des responsables à qui nous avons envoyé le questionnaire et qui l’ont fait circuler au sein de l’association ou du réseau mais aussi de leur entourage qui compte également des personnes de notre cible, ainsi nous avons pu identifier d’autres entrepreneurs issus de la communauté algérienne à l’étranger.

En plus de ces institutions et réseaux, nous avons envoyé 50 demandes individuelles sur Facebook à des personnes issues de la diaspora algérienne, nous n'avons obtenu que 16 acceptations de participation au questionnaire.

La recherche de ces membres sur les réseaux sociaux a été faite par l'accès à la page de présentation de ces groupements, et dans la liste des « amis » on a choisi d'une manière aléatoire des personnes selon leur pays de résidence à qui des messages privés ont été envoyés pour demander si elles ont un projet déjà réalisé en Algérie ou en phase de création et si la réponse était positive, la version électronique du questionnaire leur est transmise.

Parmi les associations et réseaux susmentionnés, ont été consultées sur Facebook les pages suivantes où la communauté algérienne à l'étranger peut être membre : « ACIM Diasporas : agence pour la coopération internationale et le développement de l'Entrepreneuriat en Méditerranée », « ANIMA investment Network », « ATLAS Algerian Talents & Leaders Association », « Expatriés Algériens aux Etats-Unis »,... etc.

Parmi les groupes enregistrés sur Facebook, nous citons : « JilFce » avec 5666 membres enregistrés, « ECAF Etudiants et Cadres Algériens de France » – 13652 membres, « EDAF Etudiants et Diplômés Algériens de France » – 5198 membres, « Forum France Algérie » - 6755 membres, ...etc.

En ce qui concerne les groupes créés sur LinkedIn, nous avons trouvé : « Linked Algérie » qui compte 19 169 membres, « Algerian entrepreneurs Executives and Managers » - qui réunit 4149 membres, « Algeria Investment Opportunities » - 3 109 membres, « Uk-Algeria Association For Entrepreneurs » - 494 membres, et « Algeria Link » - 5 235 personnes.

Parmi les 94 demandes envoyées en privé sur LinkedIn, nous avons obtenu 27 acceptations de participation au questionnaire. Sur les 13 demandes envoyées par email, 05 réponses ont été reçues.

A travers Internet, les membres de la communauté à l'étranger ont la possibilité de multiplier les contacts, de diversifier les sources d'information et les possibilités de réaliser soit un projet individuel comme par exemple la réussite de l'intégration professionnelle et sociale dans le pays d'accueil ou la réintégration et l'investissement au pays d'origine ou un projet collectif adressé en faveur de la communauté migrante. C'est une nouvelle manière de

développer et d'utiliser ce que Granovetter (1973) appelle « des liens faibles » et de consolider « les liens forts » malgré la distance géographique.

En plus de la méthode « boule de neige » pour la collecte de notre échantillon, nous avons participé à des foires et événements tenus en faveur de la diaspora algérienne tels que : « Kafa To Come » organisé par le cabinet ITN le 03 mars 2018 au palais de la culture Moufdi Zakaria. Les participants ont rempli sur place le format papier du questionnaire et la version électronique leur a été envoyée ultérieurement en vue de la transmission aux autres membres de notre cible qu'ils connaissent.

Nous avons également été au salon national de l'emploi SALEM 2018, sous le thème « start-up : la réussite par l'innovation », où 60 entreprises, créées par des jeunes de la communauté algérienne établie à l'étranger, y ont participé. Là aussi quelques participants ont rempli sur place le format papier du questionnaire et d'autres ont préféré remplir la version électronique tranquillement une fois rentrés chez eux.

De plus, il est à noter que nous avons pris contact avec les responsables des institutions algériennes suivantes : l'ANVREDET, l'ANPT, l'ANDI, CNAC, CCIAF, le vice président du FCE, à qui nous avons demandé des renseignements relatifs aux projets de création d'entreprises menés par des algériens issus de l'émigration.

2.3 La méthode de traitement des variables

Comme outil de calcul, nous avons utilisé : le logiciel SPSS dont la méthode repose sur les étapes suivantes :

- *construire* une base de données ;
- *décomposer* les données en variables explicatives et variable dépendante ;
- *Faire* une analyse uni-variée qui examine chacune de ces variables à la fois et repose sur la description de figures synthétiques ;
- *analyser* de manière causale les corrélations entre la variable dépendante et les variables explicatives ;
- *faire* une analyse bi-variée qui consiste en l'examen des relations entre deux variables, ceci grâce aux tris croisés et aux principaux tests statistiques d'analyse, et notamment le test de dépendance et d'association (khi-deux) ;
- *simplifier* l'échantillon en éliminant les variables peu significatives ou redondantes ;

- *Evaluer* l'influence des variables explicatives (indépendantes) sur la (ou les) variable (s) à expliquer (dépendante) à travers la régression logistique afin de vérifier nos hypothèses.

Nous avons utilisé cette méthode sur une base de données qui englobe les 142 exemplaires remplis par les membres de la diaspora et dans laquelle chaque question correspond à une variable (questionnaire en annexe).

Choix des variables :

Lors du codage des réponses de 47 questions faisant l'objet du questionnaire, certaines ont été décomposées en plusieurs questions selon l'importance de l'information livrée pour notre étude et d'autres ont été recodées.

Il est fréquent, lors de l'examen et l'analyse de processus socioéconomiques complexes ; tel que la probabilité qu'un migrant algérien « réalise un projet de création d'entreprise » en Algérie ; que plusieurs facteurs entre en jeu pour comprendre et estimer les chances que ce phénomène se produise.

Les variables utilisées par l'analyse ont été classées en deux catégories principales en fonction d'éléments qu'elles apportent pour l'interprétation : d'une part les « **variables explicatives** » (indépendantes) qui permettent de décrire l'échantillon et les déterminants entrepreneuriaux et d'autre part la « **variable dépendante** » qui aide à expliquer les comportements diasporiques par la création d'entreprises. Nous allons utiliser les concepts suivants relatifs à la variable dépendante de manière *interchangeable* : réalisation d'un projet de création d'entreprise, événement entrepreneurial, la formation de l'acte entrepreneurial, investissement dans un projet économique.

Lors de l'analyse des résultats, les variables actives qui réagissent plus aux autres variables en termes d'association ont été retenues. Le test d'indépendance et d'association khi-deux appliqué pour chaque groupe de variables nous aide à réduire le nombre de variables en maintenant seulement celles significatives qui ont une information intéressante à apporter et en éliminant les variables non significatives.

Pour faciliter l'analyse des données, nous avons regroupé les variables explicatives selon la dimension qu'elles décrivent en distinguant trois types. Ces derniers correspondent d'assez près aux différentes sections du questionnaire.

Les variables de caractéristiques sont construites à partir des deux premières sections portant sur les deux premiers axes du questionnaire : informations générales des répondants et le choix de l'émigration. *Les variables d'insertion dans le pays d'accueil* sont analysées à travers la troisième section du questionnaire (*situation au pays d'accueil*) qui indique les transferts réalisés vers le pays d'origine et les projets de retour au pays. Enfin, *les variables de comportements entrepreneuriaux* s'axent sur les dernières sections du questionnaire liées aux projets entrepreneuriaux en Algérie, et réseaux et assistance à l'entreprise.

Conclusion chapitre 04 :

Ce chapitre a détaillé notre positionnement épistémologique ainsi que la méthodologie de recherche que nous avons suivie tout au long de ce travail.

Notre enquête s'est intéressée tant aux migrants algériens ou d'origine algérienne séjournant ou ayant séjourné à l'étranger, qui ont éventuellement un projet de création d'entreprise déjà réalisé, que ceux porteurs d'idée et de projets de création d'entreprises en Algérie.

Nous avons également, dans ce chapitre, présenté la rédaction du questionnaire ainsi que ses différentes composantes. Il a été administré en face à face ainsi que par voix électronique. Des relances ont été effectuées afin d'accroître le taux de retour.

Enfin, nous avons présenté la méthodologie de collecte des données ainsi que la méthode de leur traitement.

Chapitre 05 : Analyse et discussion des résultats empiriques

Ce chapitre a pour objectif de produire dans sa première section une analyse des données collectées lors de notre enquête de terrain à travers leur description. Ensuite, après avoir abordé la nature des variables, nous exposerons les tris croisés et les principaux tests statistiques associés. En dernier, une modélisation économétrique des déterminants de l'acte entrepreneurial sera présentée.

1 Section 01 : Analyse descriptive « Uni-variée »

La statistique descriptive regroupe les méthodes dont l'objectif principal est la description des données étudiées. Cette description des données se fait à travers leur présentation synthétique, aussi bien via des représentations graphiques que par le calcul de résumés numériques. Cette présentation se fera selon les cinq axes autour desquels, notre questionnaire a été organisé :

- Situation au pays d'origine l'Algérie (Informations générales + Choix de l'émigration)
- Situation au pays d'accueil
- Projet entrepreneurial dans le pays d'origine
- Réseaux et supports à l'entreprise.
- Opinion sur le rôle de la diaspora

1.1 Situation au pays d'origine

1.1.1 Caractéristiques sociodémographiques

Avant de commencer l'analyse des caractéristiques sociodémographiques de l'échantillon, on présente tout d'abord le tableau des fréquences des variables de caractéristiques qui nous donne une idée générale des réponses.

Tableau 07 : Caractéristiques sociodémographiques des enquêtés.

	Modalités de réponses	Fréquence	Pourcentage
Age des répondants	< 25 ans	8	5,6 %
	[26-35]	57	40%
	[36-45]	50	35%
	[46-65]	24	17%
	> 65 ans	3	2%

Genre	Homme	111	78%
	Femme	31	22%
Pays de naissance	Algérie	115	81%
	Pays d'accueil	27	19%
Diplôme obtenu en Algérie	Non concernés	37	26%
	Master	12	8,5%
	Ingénieur	27	19%
	Licence	44	31%
	Bac	12	8,5%
	Autre	10	7%
situation professionnelle avant de quitter l'Algérie	Non concernés	36	25,4%
	Chômage	9	6,3%
	Fonctionnaire	16	11,3%
	Employé dans le privé	20	14%
	Entrepreneur/Commerçant	8	5,6%
	Etudiant	50	35%
	autre	3	2%
Pays de résidence actuelle	Algérie	70	49%
	Pays d'accueil	64	45%
	les deux pays	8	6%
	Total	142	100%

Source : Conçu par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.1.1.1 Structure par âge et sexe des répondants

La répartition par sexe basée sur les 142 questionnaires retenus pour notre étude, révèle une dominance des hommes représentant ainsi 78%, tandis que les femmes représentent seulement 22% de notre échantillon.

L'essentiel de notre échantillon est constitué de jeunes (45,7% ont moins de 35 ans comme en témoigne la répartition par âge). En effet, sur les 142 personnes interrogées 115 ont moins de 45ans soit un taux de 81%.

1.1.1.2 Répartition selon le pays de naissance et de résidence actuelle

Cette génération de diaspora étudiée ayant créé des projets est composée d'une part croissante de migrants nés en Algérie (81%), et 19% de migrants de « deuxième génération »

c.-à-d. ceux qui ne sont pas nés en Algérie (soit 24 personnes nées en France, une en Suisse, une en Danemark et une en Tunisie).

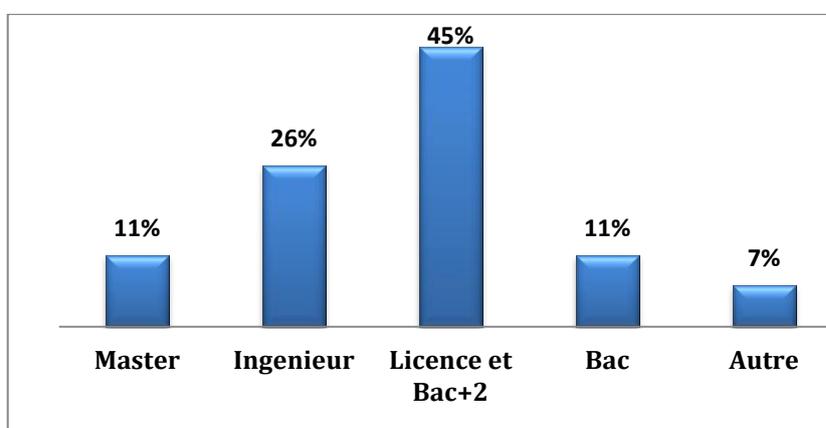
Concernant le pays de résidence actuelle, 49% sont rentrées vivre en Algérie, 45% sont encore installées à l'étranger et 6% préfèrent faire des va-et-vient entre ici et là-bas.

On peut considérer que ceux nés en Algérie, sont plus disposés à créer des entreprises lors d'un retour à leur pays d'origine. Chose qui peut s'expliquer par des considérations certes matériels mais aussi par une certaine fibre nationaliste et une reconnaissance envers les siens (selon nos interviewés) motivant et accompagnant, entre autres, l'action d'entreprendre au pays.

1.1.1.3 Niveau de qualification atteint en Algérie

Avant leur départ à l'étranger, 82% de nos enquêtés ayant étudiés en Algérie étaient diplômés universitaires. En effet, 45% ont atteint le niveau de la licence (dont 6% avec un niveau de Bac+2), suivi du diplôme d'ingénieur avec 26% et 11% avaient un diplôme de Master. 11% ont obtenu leur Baccalauréat alors que 7% sont répartis entre le diplôme de technicien supérieur TS, le niveau secondaire.

Figure N°10 : Diplôme des enquêtés obtenu en Algérie



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.1.1.4 Situation professionnelle en Algérie avant le départ

En ce qui concerne le **statut professionnel**, nous précisons que presque la moitié des personnes que nous avons interrogées, n'ont pas eu l'occasion d'avoir une activité professionnelle en Algérie avant leur départ à l'étranger. En effet, 47% étaient fraîchement diplômés du premier et deuxième cycle. Leurs projets migratoires visaient, en fait, à

consolider leur formation fondamentale en Algérie par une qualification académique et/ou professionnelle à l'étranger.

Les employés du secteur privés représentent un taux de 19%. 15% occupaient des emplois salariés permanents (des fonctionnaires), et à moindre mesure les chefs d'entreprises et commerçants avec un taux de 8%. A noter enfin que 8% des migrants étaient au chômage.

NB : dans le calcul de ces pourcentages, nous avons exclu ceux nés et/ou grandit à l'étranger.

1.2 Choix de l'émigration

1.2.1 Décision de quitter l'Algérie

Pour notre population jeune et instruite, le facteur « pull » d'attraction vers le pays d'accueil est plus important que celui « push » d'expulsion depuis le pays d'origine.

L'âge peut être un critère de différenciation, les plus jeunes qui ont moins de 35 ans donnent plus souvent comme explication la continuation des études, tandis que les moins jeunes qui ont plus de 35 ans sont plus sensibles à la dégradation de la situation sécuritaire, l'amélioration des conditions de vie, aider leur famille rester au pays mais aussi à l'inquiétude pour le futur de leurs enfants.

Tableau N°08: Raisons incitant à quitter l'Algérie

Causes Migration	Homme	Femme	Total	Pourcentage d'observations
Pour faire des études	46	14	60	42%
Amélioration des conditions de vie	33	5	38	27%
le pays d'accueil est mon pays natal	21	6	27	19%
Dégradation de la situation sécuritaire	22	2	24	17%
Pour créer un projet à mon retour en Algérie	19	2	21	15%
Pour rejoindre la famille	14	5	19	13%
Meilleure offre d'emploi à l'étranger	8	1	9	6%
Absence d'un climat propice à la recherche	6	0	6	4%
inquiétude pour le futur de mes enfants	5	0	5	4%
aider ma famille en Algérie	4	1	5	4%

Source : Conçu par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête

En effet, le principal facteur à l'origine de cette mobilité est pour faire des études avec un taux de 42%, suivi de l'amélioration des conditions de vie et de travail avec 27%. En troisième position, 17% des migrants interrogés disent avoir quitté l'Algérie à cause de la dégradation de la situation sécuritaire.

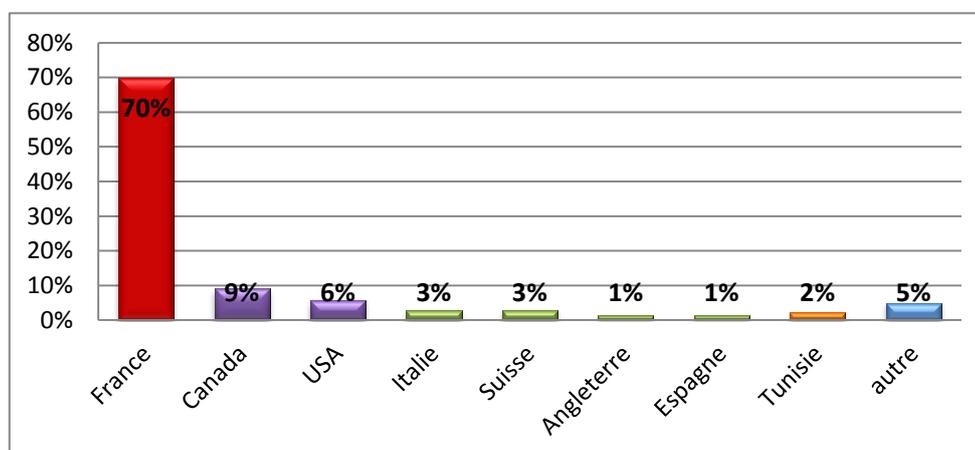
15% indiquent avoir quitté le pays pour créer un projet à leur retour en Algérie. Ceci nous dévoile que 19 personnes de notre échantillon avaient prévu d'entreprendre en Algérie dès le départ c'est-à-dire avant même de quitter le pays d'origine. Leur projet migratoire était de créer une entreprise une fois de retour en Algérie.

13% soulignent qu'ils sont partis en vue de rejoindre la famille. Les autres raisons sont une meilleure offre d'emploi à l'étranger (6%), l'inquiétude pour le futur de leurs enfants (4%), aider leurs familles en Algérie (4%), absence d'un climat propice à la recherche (4%) et enfin 19% indiquent que le pays d'accueil est leur pays natal.

1.2.2 Choix du pays d'accueil

La France demeure le **principal pays d'accueil** de notre diaspora d'affaire. En effet, 70% de notre échantillon équivalant à 99 personnes ont choisi la **France** comme pays de destination. Le **reste de l'Europe** (représenté par : Suisse ; Italie ; Espagne ; Angleterre ; Belgique ; Danemark ; Ukraine ; République Tchèque), **l'Amérique du Nord** (Canada et USA), les **pays arabes** (Tunisie et Dubaï) et **l'Asie** (la Chine) ont accueilli, dans des proportions bien moindres, 30% des migrants algériens, soit respectivement 11%, 15%, 3% et 1%, comme illustré dans le graphique ci-après ;

Figure N°11: principaux pays d'accueil



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Les raisons exactes, ayant incité les migrants de notre échantillon à choisir leur pays d'accueil sont diverses et variées. Cependant, comme le confirme nos statistiques, c'est une meilleure opportunité d'études et la valeur internationale du diplôme qui poussent ces émigrés à s'expatrier vers ces pays plus exactement vers la France (33%).

Il faut noter que l'« effet réseau » se manifeste où 32% des migrants se dirigent vers ces pays parce qu'ils y ont des contacts établis. En plus, cette migration est également nourrie par les liens affectifs et le regroupement familial (accompagner ou rejoindre la famille déjà présente sur le sol du pays de destination) comme c'est le cas de 7% de notre échantillon.

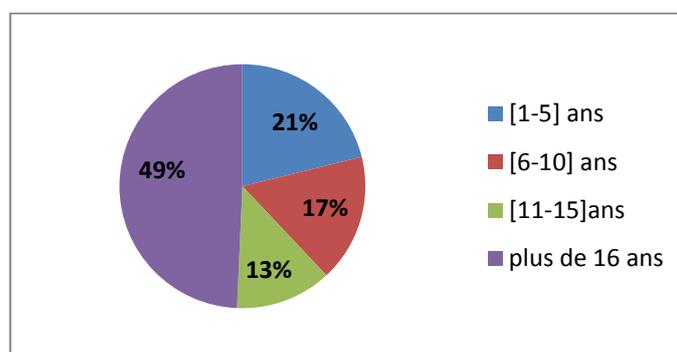
Etant la première langue étrangère en Algérie, la langue du pays d'accueil précisément le Français, a motivé 25% des enquêtés dans leur choix du pays de destination. En effet, une bonne maîtrise de la langue française est un facteur d'intégration de ces migrants dans la société d'accueil. 21% sont incités par la proximité géographique du pays d'installation.

Trouver de meilleures conditions de vie est le cinquième argument mis en avant par 20% de nos enquêtés. Enfin, 7% auraient été attirés par des considérations professionnelles et financières (emploi mieux payé et perspectives de carrière). Le reste de l'échantillon représentant 19% n'ont pas choisi le pays d'accueil car c'est leur pays natal.

1.2.3 Durée de migration

Selon la figure ci-dessous, 21% des migrants sont installés au pays d'accueil depuis moins de 6 ans, alors que 17% y sont installés entre 6 et 10 ans. On remarque que 13% des personnes sont depuis moins de 15 ans dans le pays d'arrivée. On voit aussi que 49% de notre échantillon équivalant à 70 personnes déclarent avoir séjourné à l'étranger depuis plus de 16 ans.

Figure N°12 : durée migratoire



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.3 Situation au pays d'accueil

1.3.1 La continuation des études dans le pays d'accueil

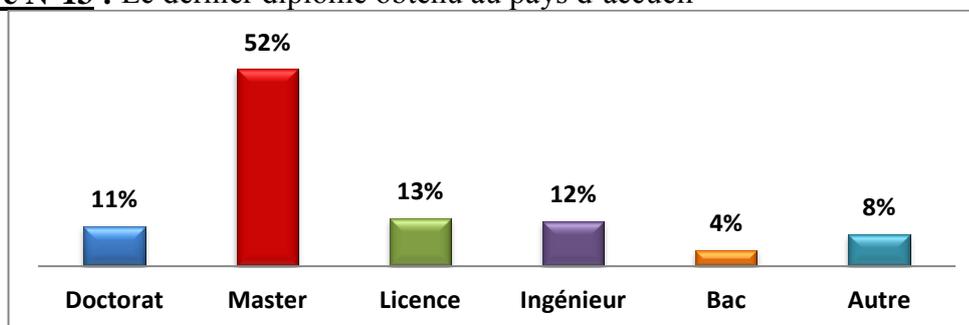
La poursuite des études dans le pays d'accueil est une pratique qui s'accroît. 84.5% de l'échantillon (soit 120 personnes) ont poursuivi leurs études dans le pays d'accueil, et sont plutôt les diplômés dont le diplôme a été reconnu. Ceux qui n'ont pas poursuivi leurs études représentent 15.5% de notre échantillon soit 22 individus.

Cette pratique est aussi observée chez 54% des moins jeunes qui ont plus de 36 ans contre 46% chez les plus jeunes moins de 35 ans. Les études sont donc un motif croissant d'émigration.

1.3.2 Niveau d'études atteint au pays d'accueil

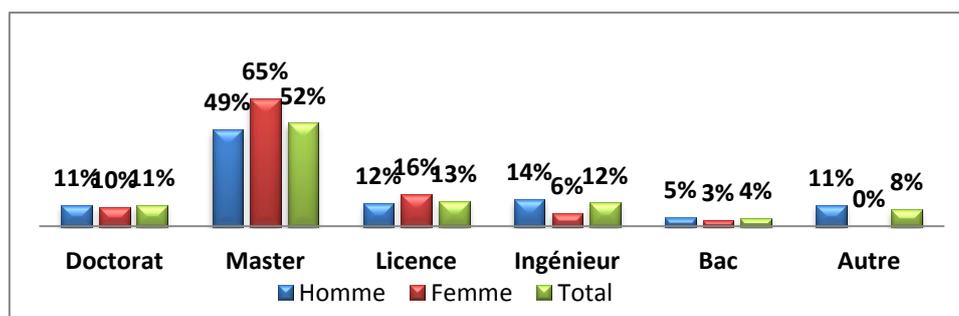
Les nouvelles générations de la diaspora entreprenante et porteuse de projet dans son pays d'origine se distinguent de leurs parents par un niveau de qualification relativement élevé (Madoui 2007). Il en est de même pour le cas de notre échantillon dans lequel, les entrepreneurs algériens de la diaspora présentent un niveau d'instruction très élevé. Nous sommes en présence d'une catégorie d'émigrés hautement qualifiés comme le montre le graphique ci-dessous.

Figure N°13 : Le dernier diplôme obtenu au pays d'accueil



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête

Figure N°14 : Le dernier diplôme obtenu au pays d'accueil selon le sexe des enquêtés.



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête

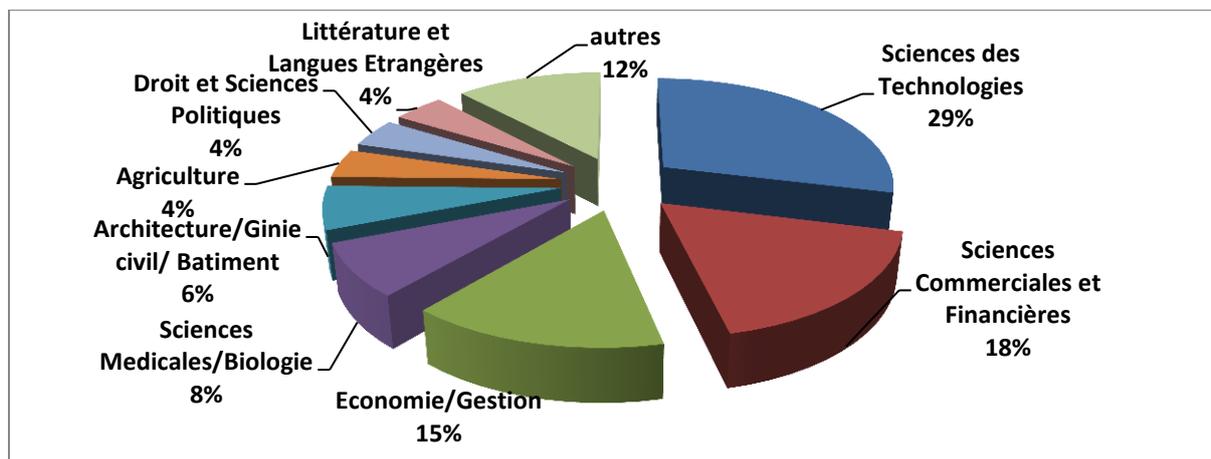
Selon la figure ci-haut, 88% de nos enquêtés sont diplômés universitaires avec 11% d'entre eux qui ont le diplôme de doctorat. 52% ont le diplôme de Master, suivi du diplôme d'ingénieur avec 12% et 13% avaient atteint le niveau de la licence. 8% indiquent avoir d'autres diplômes tels que le BTS (Brevet de Technicien Supérieur), le CAP (Le Certificat d'Aptitude Professionnelle) et le DEUG (Bac+2), (cf. figure ci-dessous). Seuls 4% de la population enquêtée avec un niveau de baccalauréat. On observe aussi que 97% des femmes de notre échantillon ont un niveau universitaire compris entre licence et doctorat, alors qu'il est de 85% chez les hommes.

Ceci confirme que les départs vers l'étranger sont bel et bien animés par l'envie d'acquérir un niveau de qualification supérieure et une expérience valorisant leur profil.

- **Filières d'étude**

Nous observons en outre un écart au niveau des filières poursuivies par notre échantillon de diaspora. On note une prédominance de diplômés en sciences des technologies avec un taux de 30% (soit 41 personnes), les diplômés en sciences commerciales et financières viennent en seconde position avec 18% suivis des diplômés en économie et sciences de gestion avec un taux de 15%.

Figure N°15 : Filières d'études poursuivies par nos enquêtés



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête

On retrouve, avec un taux plus faible, des spécialités telles que les sciences médicales et biologie avec 8%, l'architecture, le génie civil et bâtiment avec 6%. L'agriculture, droit et sciences politiques et littérature et langues étrangères prennent chacune d'elle un taux de 4%,

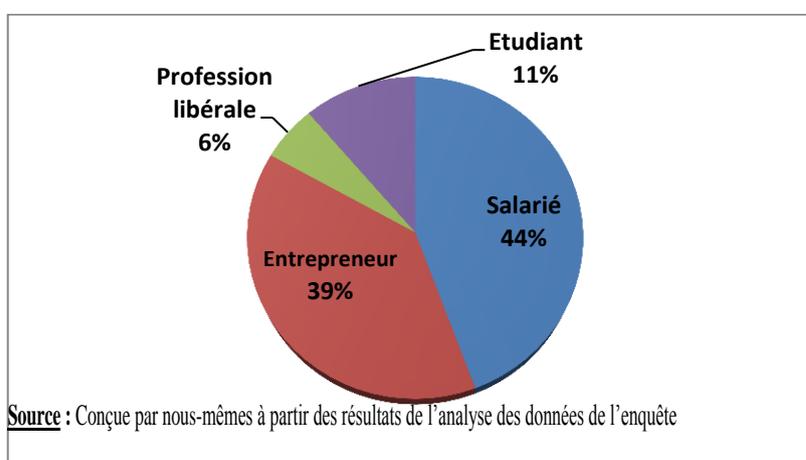
et pour finir d'autres spécialités (12%) telles que les sciences humaines et sociales, le tourisme, l'art, mesures physique, l'électronique, relations internationales et l'entrepreneuriat.

Il semble que le choix des filières répond à un souci d'employabilité et témoigne de la volonté de s'assurer une insertion professionnelle réussie.

1.3.3 Situation professionnelle au pays d'accueil

En ce qui concerne le statut professionnel dans le pays de destination, il est relevé que les entrepreneurs enquêtés s'inscrivent dans les classes moyennes et supérieures des pays d'accueil. Ils étaient ou sont pour la plupart en poste puisque 89% occupent un emploi.

Figure N°16 : Le statut professionnel au pays d'accueil



Nous relevons que 44 % sont des salariés. Les chefs d'entreprise représentent 39% de notre échantillon, ce qui laisse apparaître l'aspect transnational de l'entrepreneuriat pour ces investisseurs, et à moindre mesure d'autres fonctions telles que la profession libérale (6%). A noter enfin que 11 % sont des étudiants.

Ceci nous révèle que les circonstances qui ont incité les émigrés à retourner au pays ne sont pas sujettes à la contrainte ou à l'échec dans le pays d'accueil comme souligné dans les études antérieures, mais plutôt pour d'autres raisons que nous présentons ci-après.

Par ailleurs, selon notre analyse compréhensive et lecture statistique, nous soulignons que l'expérience migratoire, des migrants algériens qui se sont expatriés en quête de succès, a bien été profitable. En effet, ils ont réussi à atteindre l'un de leurs objectifs visés qui est celui d'allier formation de haut niveau et expérience professionnelle, lesquels d'une part leur ont

favorisé l'intégration socioprofessionnelle au pays d'accueil, et d'autre part sont fort valorisables pour l'Algérie.

1.3.4 Les transferts de fonds vers l'Algérie et leur affectation

Concernant les questions sur la fréquence et le montant des transferts, il y'a lieu de signaler que nous avons largement insisté sur l'anonymat et le traitement non spécifique mais par agrégats des résultats ainsi sur les objectifs académiques du questionnaire qui ont aussi été clairement soulignés. Mais, cela n'a pas empêché quelques rétentions d'informations (ou sous-estimations des montants) par un bon nombre d'enquêtés.

En considérant l'importance que revêt la mobilisation des ressources financières pour la décision d'entreprendre en Algérie, il apparait d'après le tableau suivant que les fréquences d'envois d'argent par ces migrants sont assez réguliers pour environ la moitié des migrants ayant effectué des transferts. En effet, 21% d'entre eux réalisent des envois à une fréquence trimestrielle ; 16% semestrielle ; 11% annuellement et 42% envoient de l'argent de façon occasionnelle.

La question de l'usage des transferts est importante, quant à la réflexion sur les conséquences de la migration sur le développement du pays d'origine et à la comparaison entre nos résultats et la littérature. Le tableau suivant montre que 63% des répondants de cette question transfèrent des ressources financières pour le financement des **investissements productifs** (investissement dans un projet économique, achat immobilier ou achat d'équipements), contre 45% des répondants qui envoient des remises de fonds destinés aux besoins de la famille restée dans le pays d'origine. Les premiers sont ceux qui transfèrent annuellement des montants plus élevés par rapport à ces derniers. 12% ont transféré de l'argent pour d'autres destinations telles que les cadeaux et le financement des vacances.

Tableau N°09 : Fréquences et Usage des Transferts.

Fréquence des Transferts	Nombre	%	Usage des Transferts	Nombre	%
Rarement	41	46%	Subvenir aux besoins de la famille	44	45%
une fois par 3 mois	20	21%	Investir dans un projet économique	44	45%
une fois par 6 mois	16	16%	Investissement immobilier	9	9%
une fois par an	11	11%	Achats équipements	8	8%

une fois par mois	9	9%	Autres	12	12%
Total	97	100%			
Jamais	45	32%			

***Source** : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête*

Pour la question des montants transférés par an, sur les 97 personnes ayant renseigné cette question (parmi nos 142 questionnés), ils seraient 27% à envoyer moins de 500 euros en Algérie ; 23% à envoyer entre 500 et 1500 euros ; 16% à envoyer entre 1500 et 2000 euros et 34% à envoyer plus de 2000 euros par an au pays. Le montant annuel total envoyé par les répondants serait approximativement 120.000 Euros avec une moyenne pour ces répondants d'un peu plus de 1200 euros/an³⁶.

Tableau N°10 : Usage des Transferts par leur montant.

Usage Transferts	Le montant des Transferts par an			
	moins de 500	entre 500 et 1500	entre 1500 et 2000	plus de 2000
Consommation	23	17	2	14
Investissements productifs	8	10	17	25

***Source** : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête*

Il est à rappeler que ces montants sont le plus souvent volontairement sous-évalués par les répondants, comme signalé plus haut. Il est probable que les montants transférés sont plus importants que ceux indiqués, surtout au vu de l'usage auquel sont destinés ces transferts.

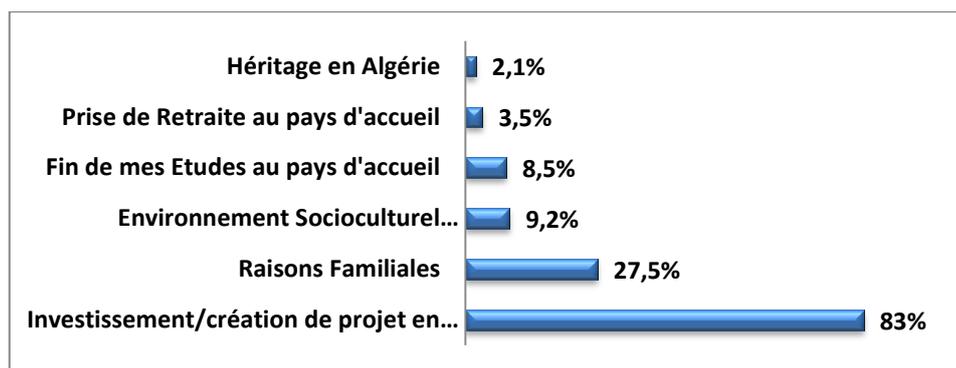
1.3.5 La Possibilité d'un retour au pays d'origine (retour en Algérie)

Selon les données recueillies, 49% de notre échantillon sont déjà rentrés en Algérie, 45% sont encore installés à l'étranger et 6% préfèrent faire des va-et-vient entre ici et là-bas.

Nous nous sommes interrogées sur le sens du retour lorsqu'il n'y a pas eu de départ, comme dans le cas des migrants de « deuxième génération » revenant au pays d'origine de leurs parents, et nous avons constaté que 41% de ces derniers sont rentrés en Algérie.

³⁶ Nous avons additionné les moyennes des intervalles et pour la dernière nous avons supposé ainsi un intervalle de 500 euro ce qui donne la moyenne de 2 250 Euro.

Figure N°17 : Raisons incitant au retour en Algérie



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

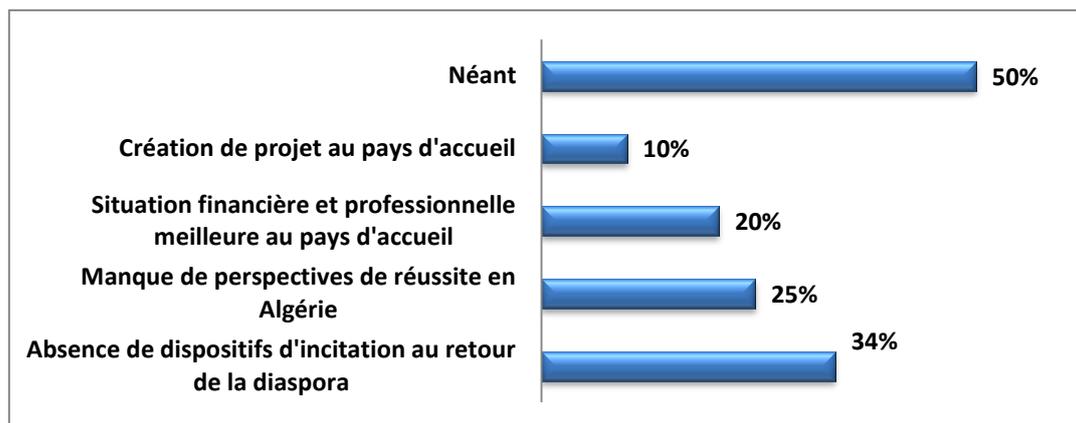
Pour les raisons ayant poussé ces entrepreneurs de la diaspora à un retour en Algérie, nous avons distingué deux raisons principales selon que le retour ait été réalisé ou qu'il soit envisagé. Ainsi :

- La volonté et le désir de contribuer au développement de leur pays d'origine par l'investissement et la création de projets est avancée par 83% de notre échantillon.
- 27,5 % expliquent la raison de leur retour par des raisons familiales
- Les autres raisons sont principalement liées à l'environnement socioculturel qui est défavorable au pays d'émigration (9%), la fin des études au pays d'accueil (8,5%), la prise de retraite (3,5%) et au fait d'avoir un héritage en Algérie (2%).

Quant à ceux qui ne souhaitent pas rentrer, ils avancent comme freins au retour les éléments suivants :

- L'absence de dispositifs d'incitations au retour de la diaspora qui empêcherait 34% de nos enquêtés de rentrer.
- 25% seraient contrariés par le manque de perspectives de réussite en Algérie.
- 20% disent que la stabilité financière et professionnelle au pays d'accueil qui les pousse à ne pas rentrer.
- Enfin, la création de projet au pays d'accueil est citée par 10%

Figure N°18 : Raisons incitant à ne pas rentrer en Algérie



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

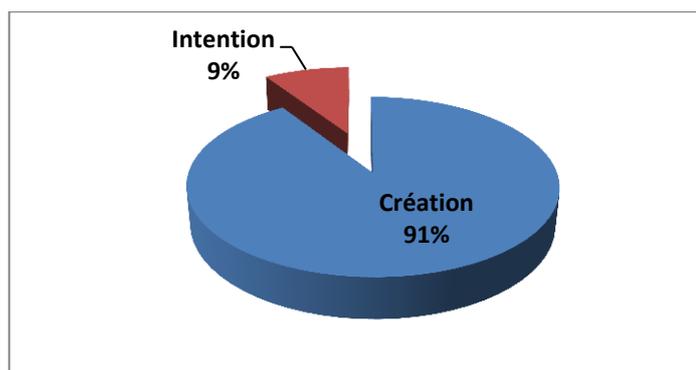
Notons que la population enquêtée s'est imprégnée des valeurs et du mode de vie du pays d'accueil, ceux-ci impactent désormais leurs exigences, freins ou attentes vis-à-vis du pays d'origine, et donc les conditions préalables à l'étude de toute possibilité de retour vers leur société d'origine.

Il convient donc de souligner que si 50% n'ont pas répondu à cette question (Si vous ne souhaitez pas rentrer en Algérie, quelles sont vos principales raisons ?), c'est aussi parce qu'une grande majorité de nos enquêtés disent être disposés à rentrer en Algérie dès qu'ils auront atteint leurs objectifs de réussite académique, économique et financière, assurant ainsi, les moyens leur permettant de garantir une situation relativement pareille qu'au pays d'accueil, une fois retourné en Algérie.

1.4 Projet Entrepreneurial en Algérie

Il est clair que l'expérience professionnelle, les diplômes et les compétences acquises et/ou mises en pratiques dans le pays d'accueil par la diaspora algérienne, valorisent ses qualifications sur le plan économique et capital humain et s'avèrent cruciales quant à la réalisation (effective et/ou souhaitée) entrepreneuriale dans le pays d'origine : l'Algérie. Et cela commence bien sur par l'idée ou l'intention d'entreprendre au pays.

Figure N°19 : Intention ou création de projets en Algérie



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Tout comme il ressort de nos résultats d'enquête, la proportion entrepreneuriale de la population sondée est très importante puisque 91% disent avoir créé une entreprise en Algérie contre 9% équivalant à 13 personnes enquêtées qui souhaitent ou envisagent de réaliser un projet.

Selon nos statistiques, 88% des porteurs de projets ont déjà concrétisé leur création soit 113 entreprises contre seulement 12% qui sont en phase de création (soit un nombre de 16 entreprises).

1.4.1 Motivations et freins à la création d'entreprises en Algérie

Nous citons dans le paragraphe suivant des témoignages sur les motivations et les obstacles à la création d'entreprises de quelques entrepreneurs rencontrés.

Adil diplômé d'une grande école de commerce en France et avait déjà de petites expériences, décide en 2014 de quitter l'Hexagone où il est né pour tenter de monter une fabrique en Algérie dans le secteur alimentaire « H Group ».

« Notre pays dispose d'avantages certains concernant l'industrie, que ce soit en termes de compétitivité ou de par la taille de son marché et sa situation géographique stratégique, au carrefour entre l'Europe et l'Afrique. L'Algérie pourra non seulement disposer d'une industrie pionnière dans le secteur, extrêmement créatrice d'emplois, mais également d'un nouveau potentiel d'exportation intéressant ».

Concernant les obstacles à la création d'entreprise, Adil cite les lourdeurs administratives « J'ai effectué toutes les formalités comme au bon vieux temps. Avec mon cartable, mon dossier rempli de photocopies en tout genre, un dossier très important, et surtout la patience comme compagnon de route. J'ai commencé ce projet fin 2014, début

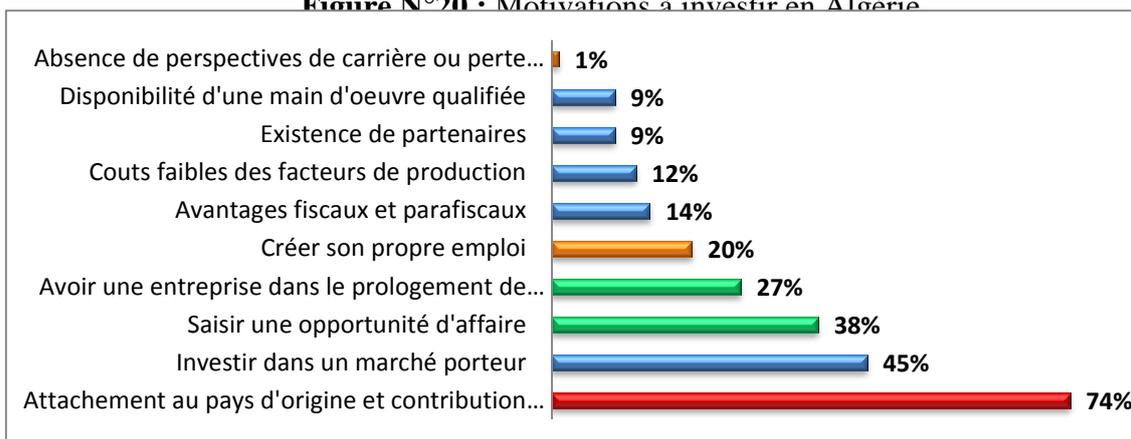
2015 et il m'a fallu un peu plus de 3 ans pour entrer en production ». dit-il en ajoutant « Il est vrai que quand on vient en Algérie dans l'intention d'y construire un projet, les choses changent. On rencontre parfois un peu de rejet de la part de certaines personnes qui pensent qu'on vient pour 'manger leur pain'. Heureusement que c'est globalement minoritaire, mais l'intégration n'est pas forcément facile, surtout quand on ne maîtrise pas l'arabe pas exemple ».

Zakaria a émigré assez jeune (10 ans) avec sa famille, « *pour des raisons sécuritaires, à cause de la situation dans les années 90* », précise-t-il. En France, il a étudié le photovoltaïque pendant deux années à l'université. Il a monté son entreprise en Algérie spécialisée dans les énergies renouvelables, dénommée « S W ». Satisfait et reconnaissant, il souligne « *À ma connaissance, aucun autre pays n'offre de telles facilités aux jeunes pour lever des fonds afin de créer une entreprise dans des domaines aussi variés. Concernant le système de financement Ansej, c'est un outil qui favorise l'égalité des chances entrepreneuriales en permettant au jeune disposant de compétence, d'idées et pas forcément de ressources financières, de se lancer dans le monde de l'entreprise* ». « *Dans mon parcours de création de l'entreprise et de financement qui a duré trois ans, je n'ai pas été confronté à des difficultés particulières sauf le nombre important de justificatifs à fournir de manière redondante* ».

Lamia a quitté l'Algérie à l'âge de 18 mois, Diplômée en management de l'université de Grenoble, elle décide de revenir au pays en 2006 avec une carrière de 10 ans de manager dans la restauration rapide, pour créer sa petite boîte d'événementiels « Ladies business club ». « *Un jour, je me suis sentie victime de discrimination. J'étais si déçue que j'ai décidé de rentrer en Algérie. Je savais qu'ici, on ne me verrait pas comme une Beur mais comme une Algérienne* », confie-t-elle.

Selon les statistiques de l'enquête relative aux motivations ayant poussé notre échantillon de diaspora à la création d'un projet entrepreneurial en Algérie, nous avons distingué quatre catégories de motivations comme suit : *motivations émotionnelles ; motivations d'opportunité ; motivations économiques et financières ; et enfin les motivations de nécessité*. Chacune d'elles regroupent des sous-motivations.

Figure N°20 • Motivations à investir en Algérie



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

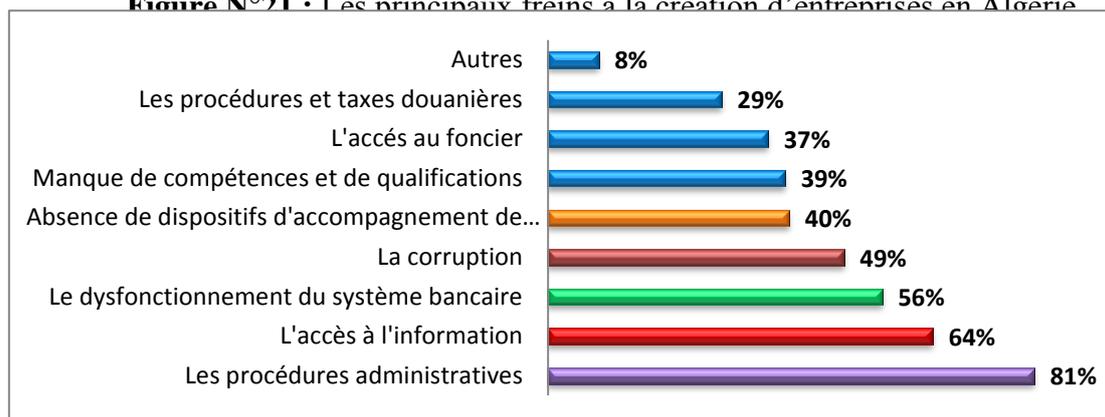
La figure ci-dessus montre que 74% de nos enquêtés expliquent la raison de leur intention et/ou investissement effectif en Algérie par **l'attachement** au pays d'origine et la contribution à son développement.

Cependant l'attachement au pays d'origine n'exclut pas **la rationalité économique** et n'explique pas à lui seul l'envie d'y entreprendre et investir. Ils sont 89% à avancer des **motivations économiques offertes par le marché algérien** [investir dans un marché porteur (45%), avantages fiscaux (14%), coûts faibles des facteurs de production (12%), existence de partenaires (9%), disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée (9%)].

Et en troisième position, figure les **motivations d'opportunité** mises en avant par 65% de nos enquêtés [saisir une opportunité d'affaire (38%) et avoir une entreprise dans le prolongement de l'activité professionnelle au pays d'accueil (27%)].

Finalement, des raisons de **nécessité** sont avancées par 21% de notre diaspora d'affaires (créer son propre emploi et gagner de l'argent (20%) et absence de perspectives de carrière ou perte d'emploi au pays d'accueil (1%)).

Figure N°21 • Les principaux freins à la création d'entreprises en Algérie



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

En ce qui a trait aux freins à l'entrepreneuriat, la bureaucratie, l'accès à l'information et au financement et la corruption dominent chez les entrepreneurs, comme le montre clairement le graphique.

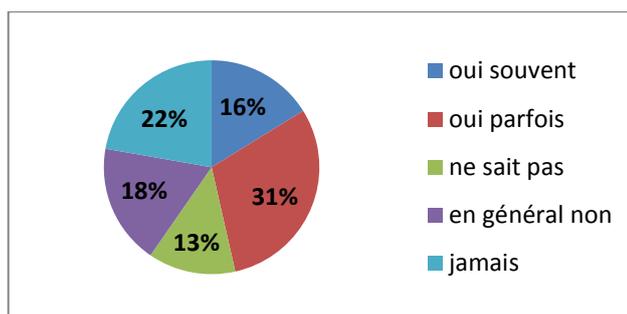
Les procédures administratives sont citées par 83% des entrepreneurs de la diaspora (soit 115 personnes) comme étant le premier principal obstacle à la création d'entreprise en Algérie, suivies de l'accès à l'information qui concerne 64% de notre échantillon. Le dysfonctionnement du système bancaire est cité par 56% de notre échantillon, alors que 49% mettent en cause la corruption et 40% l'absence de dispositifs d'accompagnement de la diaspora.

39% soulignent le manque de compétences et de qualifications aux seins des administrations et 37% signalent que leurs difficultés sont liées à l'accès au foncier, contre 29% qui indiquent des freins liés aux procédures et taxes douanières.

Enfin, 8% imputent ces difficultés à d'autres insuffisances : la réglementation, manque de culture entrepreneuriale, le tissu politique, absence d'orientation managériale des projets...

Face à ces difficultés rencontrées tant par les migrants qui ont déjà réalisé un projet en Algérie que ceux qui envisagent de le faire, 16% de notre échantillon ont souvent envie de renoncer à leurs entreprises et 31% ont parfois envie de le faire. Par contre, 22% relatent qu'ils ne renonceront jamais à leur projet et 18% disent qu'en général non. Enfin, 13% ont choisi la neutralité en répondant sur « ne sait pas ». En somme, nous avons 47% de nos enquêtés qui ont envie de renoncer à leur entreprise face à ces obstacles contre 40% qui ne le feront pas.

Figure N°22 : l'envie de renoncer au projet face aux difficultés



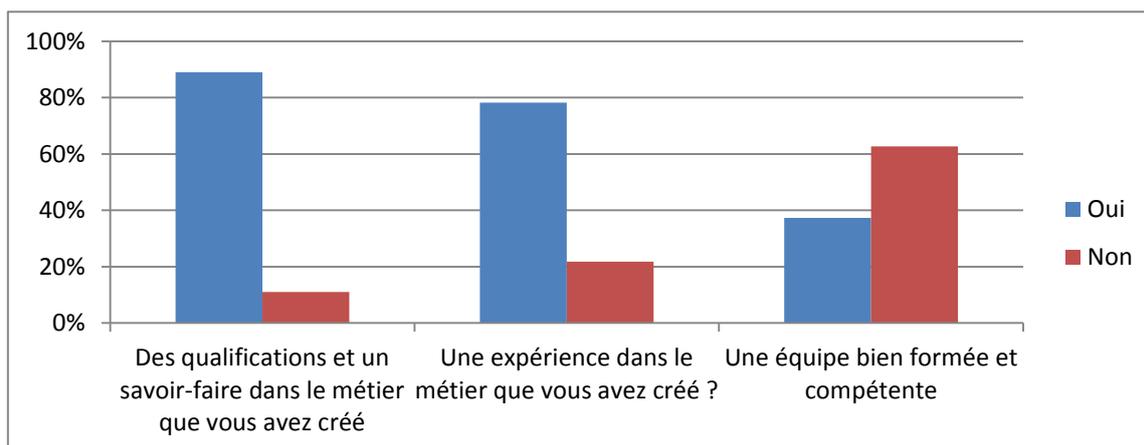
Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Nous allons partager l'expérience d'une femme entrepreneure qui a renoncé à son projet et est retournée dans son pays d'accueil : « À Montréal depuis plus de 20 ans, j'ai eu envie de retourner vers les racines et essayer d'y apporter quelque chose. J'ai eu de la difficulté d'abord à m'adapter à la vie quotidienne et en tant que femme et coach en entreprise, j'ai eu à faire face à beaucoup de réticence mais j'ai pu dépasser et gérer. J'étais consciente de la différence des honoraires, et je gérais aussi car mes raisons de retour se situaient plus au fait de pouvoir transférer ce que j'ai pu apprendre en Amérique du Nord. La barrière principale qui m'a fait baisser les bras et revenir sur Montréal est la culture du travail qui est quasiment inexistante. Les retards, la non implication de la direction et des employés et cette espèce de sentiment que rien n'est important, que je sentais chez beaucoup de cadres m'empêcher d'accomplir la moindre action. Je me battais matin et soir pour sensibiliser les employés des compagnies dans lesquelles j'activais. Il ya aussi le fait que je sois femme et origine algérienne. J'ai vu des mandats se faire donner à des français ou françaises moins compétents que moi. J'ai eu des propositions pour des mandats avec bakchich. Je trouvais normal de donner un pourcentage comme récompense mais pas partager mes honoraires à 50% juste parce que la personne m'a introduite. J'ai eu un client qui m'a demandé de changer mon rapport de diagnostic organisationnel car il reflétait une situation catastrophique bien que réelle. A chaque amélioration que je voulais proposer, on me ressortait la fameuse phrase: Ici ce n'est pas le Canada, nous sommes en Algérie. Enfin, j'ai trouvé cela difficile car je sentais que je n'avançais plus. Je ne trouvais pas de groupes ou un réseau de personnes qui pouvaient m'aider à me ressourcer. Mais il ya eu des choses positives comme des juniors que je coachais et qui ont démontré un très gros intérêt. Et c'est pour cela que je veux y retourner malgré un terrain très accidenté ».

1.4.2 L'impact des compétences sur l'entrepreneuriat

Compte tenu du fait que l'essentiel des entrepreneurs enquêtés ont acquis un certain savoir et savoir-faire suite à leurs années d'expériences et/ou d'études poussées à l'étranger, nous avons voulu savoir s'ils avaient au préalable certaines compétences leur permettant la réalisation de leurs projets.

Figure N°23 : compétences préalables



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Ainsi, selon la figure ci-haut, 89% des personnes interrogées soulignent qu'ils étaient qualifiés et avaient un savoir-faire dans le métier créé. En outre, 78% affirment avoir de l'expérience dans le métier créé et 37% confirment disposer d'une équipe bien formée et compétente avant la réalisation de leurs projets.

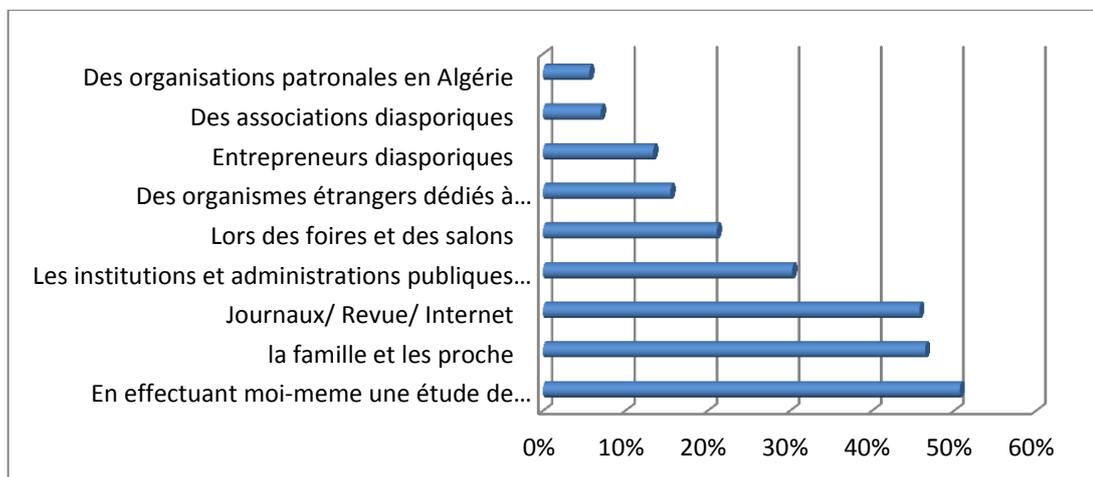
Ceci confirme l'incidence positive de leurs formations et expériences sur leur intention ou réalisation entrepreneuriale en Algérie.

1.4.3 Sources d'informations sur le climat des affaires en Algérie

L'enquête a relevé **un déficit d'information et de communication ciblée** par les institutions publiques. En effet, les principaux canaux d'information, sur les potentialités économiques du projet et les démarches nécessaires à la création d'entreprise, évoqués par nos porteurs de projets sont les études de marché qui les ont eux-mêmes effectués (51%) et 46.5% se renseignent sur cette situation par le biais de leurs proches (familles et amis) installés au pays. 46% trouvent réponses à leurs questions par le biais de l'internet et les journaux et seulement 30% recourent aux institutions et administrations publiques algériennes.

Par ailleurs, selon nos résultats d'enquête, ceux qui font appel aux organismes étrangers dédiés à l'investissement économique en Algérie comme moyen d'information, ne seraient que 15%. Seulement 13% citent les entrepreneurs diasporiques, 7% les associations diasporiques et enfin 6% recourent aux organisations patronales en Algérie.

Figure N°24 : Sources d'informations sur le climat des affaires en Algérie

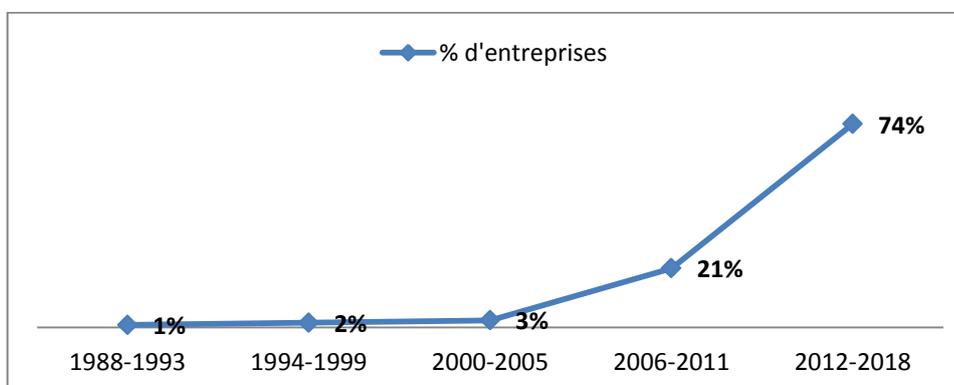


Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.4.4 Répartition des projets selon l'année de création

Le graphique ci-après montre que les entrepreneurs de la diaspora constituant notre échantillon ont réellement mené des projets d'investissement en Algérie, à partir des années 2000, coïncidant ainsi, avec la loi N°1/18 du 12 décembre 2001 ayant pour objectif de renforcer la promotion de l'investissement considéré par l'État comme catalyseur et créateur de croissance et de valeur ajoutée.

Graphique N°05 : Année de création d'entreprises



Source : Conçu par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

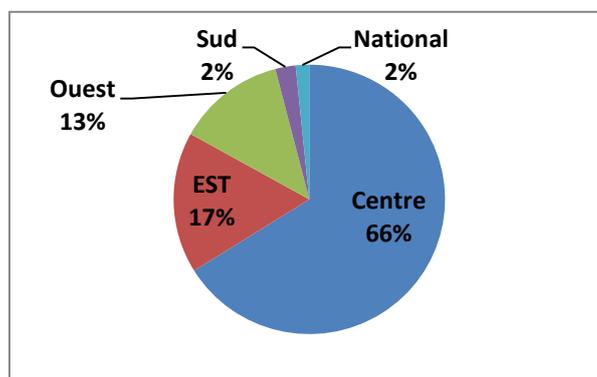
En effet, 82% de notre échantillon ont concrètement réalisé leurs projets soit 117 entreprises déjà créées. En moyenne, ces entreprises ont 5 années d'existence. Elles sont donc récentes dans la mesure où 95% d'entre elles ont été créées à partir de l'année 2006.

En ce qui a trait au **temps** qui s'est écoulé entre le moment où les créateurs d'entreprises ont commencé à élaborer leurs projets et la création réelle de leurs entreprises (début d'activité), 20% de ces entrepreneurs ont indiqué une durée d'inférieure ou égale à une année. 33% soulignent que la réalisation de leurs projets leur a pris entre 1 à 2 ans et 13% entre 2 à 3 ans. De 3 à 4 ans c'est le temps requis pour 10% des entrepreneurs pour réaliser les activités du processus de création de la nouvelle entreprise et plus de 5 ans pour seulement 4%.

1.4.5 Répartition des projets par région d'implantation

Selon la figure ci-dessous, 66% des projets réalisés se concentrent dans les wilayas du centre de l'Algérie, majoritairement dans la région de la capitale suivie de la région Est avec 17%, 13% dans l'Ouest et seulement 2% au Sud du pays.

Figure N°25 : Région d'implantation des projets



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

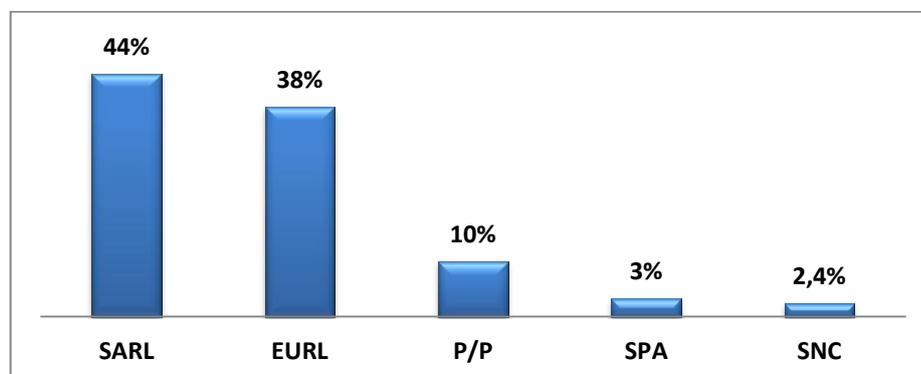
Deux personnes de nos entrepreneurs ont mentionné que leur projet sera implanté au niveau National. Il convient de signaler toutefois, que 12% des enquêtés n'ont pas précisé le lieu d'implantation de leurs projets, ceci peut être éventuellement expliqué qu'une partie de ses migrants sont soit en cours de création soit ils n'ont pas encore réalisé leur projet.

1.4.6 Répartition des projets par statut juridique

44 % de nos porteurs de projets déclarent que le statut juridique de leurs entreprises est une Société à Responsabilité Limitée (SARL) et 38% disent avoir un statut d'une Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL). A moindre mesure les personnes

physiques représentant un taux de 10%, la Société Par Actions (SPA) avec un taux de 3% puis en dernier le statut de Société en Nom Collectif (SNC) avec seulement 2%.

Figure N°26 : Statut juridique des entreprises créées



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

- **Type de création**

81 % des projets de notre échantillon représentent la création d'une nouvelle entreprise, contre 11 % qui visent l'internationalisation d'une entreprise existante dans le pays d'accueil. Six entreprises soit un taux de 4% indiquent qu'elles ont fait un partenariat, 3,5% ont repris une entreprise déjà existante et seulement une seule entreprise qui est de type franchise.

Tableau N°11 : Forme Commerciale des entreprises

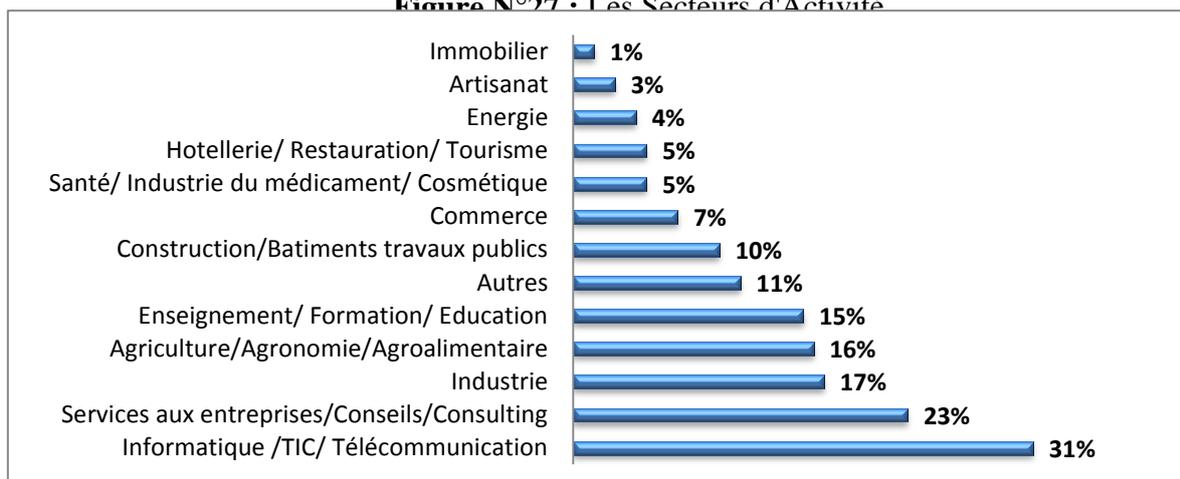
Forme de création	une création d'entreprise	une représentation en Algérie de votre entreprise dans le pays d'accueil	un partenariat	la reprise d'une entreprise	une franchise	Total
Nombre	115	15	6	5	1	142
%	81%	11%	4%	3,5%	1%	100

Source : Conçu par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.4.7 Répartition des projets par secteurs d'activité

Nous avons constaté que les domaines d'activités des projets portés par les entrepreneurs de la diaspora sont divers et variés, comme illustrés sur le graphique ci-après. L'analyse des résultats de notre enquête dénotent que le secteur le plus dominant est celui du tertiaire avec 47% des projets réalisés, suivi par le secteur secondaire avec 32% et, en troisième position, le secteur quaternaire qui regroupe 21% de l'ensemble.

Figure N°27 • Les Secteurs d'Activité



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Il ressort des projets mentionnés par nos répondants une prédominance du secteur de l'informatique et des Technologies de l'information et de la communication avec un taux de 31%, suivi du secteur du conseil aux entreprises avec un taux de 23%, l'industrie (17%), le secteur agricole et de l'agro-alimentaire (16 %), l'enseignement et la formation avec un taux de 15% et le BTP (10%) . Dans une moindre mesure le commerce (7%), la santé et le tourisme avec un taux similaire (5%), et l'énergie (4%).

Enfin, d'autres secteurs ont été renseignés tels que : la communication événementiel, le transport, le sport, l'art, l'environnement et finance.

Cette prédominance des TIC est justifiée par la formation de base des personnes enquêtées qui est axée sur les sciences technologiques et de gestion ainsi que par leur expérience professionnelle dans les pays d'accueil.

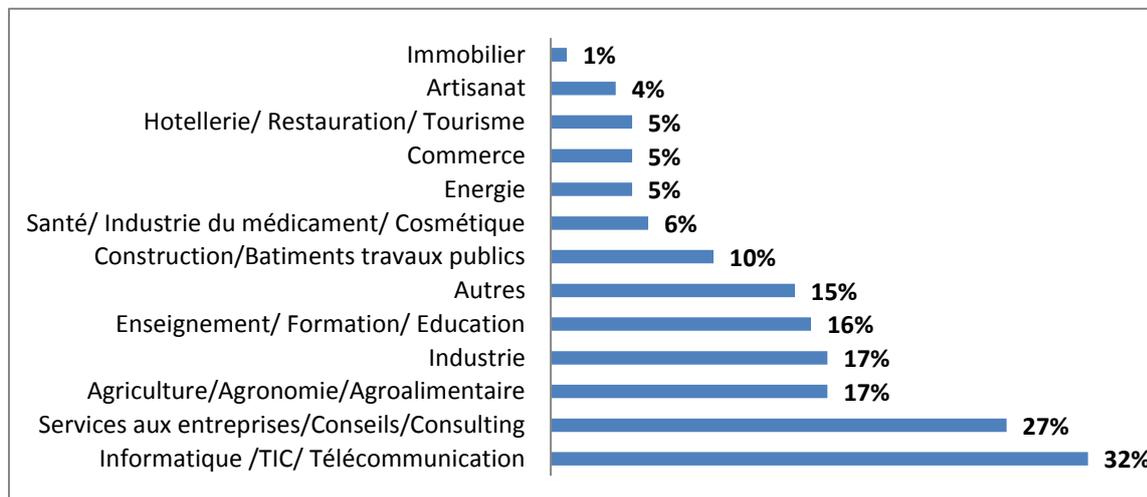
• *Projets innovants*

Les projets des entrepreneurs de la diaspora dénotent une diversité en termes de type d'innovation. Nous avons constaté une importante introduction **de l'innovation** dans l'entreprise. Ainsi, 72 % soit 102 personnes considèrent leurs projets originaux et novateurs par rapport à ce qu'il se fait sur le marché algérien, qui se traduit par l'investissement dans la recherche et développement, et l'introduction de nouvelles pratiques, d'un bien ou service nouveau ou amélioré pour se distinguer et renforcer leur position sur le marché.

Les domaines d'activités liés à l'innovation relèvent essentiellement des nouvelles technologies à forte valeur ajoutée, notamment l'information et communication avec un taux

de 32% de ceux déclarant leur projet innovant, le service et conseil aux entreprises (27,5%), l'agriculture, l'agro-alimentaire (17%) puis l'enseignement et la formation (16%). La santé figure avec un taux de 6% où les intentions sont l'apport de nouveaux procédés.

Figure N°28 : Secteurs d'activité dont relève l'aspect novateur des projets



• **Type d'innovation**

Nous allons citer quelques projets relevant de l'innovation mentionnés par nos répondants lors de l'enquête :

- Services financiers : en commerce des crypto-monnaies et d'utilisation de la Blockchain ;
- Virtualisation de serveurs ;
- Plateforme éducative / E-Learning ;
- Cyber Security ;
- Recrutement de la diaspora ;
- Utilisation des procédés respectueux de l'environnement pour la fabrication des huiles essentielles ;
- Extraction de l'huile de figuier ;
- Culture du safran ;
- Biotechnologie verte innovante ;
- Une solution écologique d'isolation ;
- Franchise : Projet environnemental, dans la dépollution automobile ;
- Maraîchage à solution d'irrigation innovante ;
- Solutions technologiques dans les domaines de l'agriculture et de l'énergie ;
- Entrepreneuriat Social ;

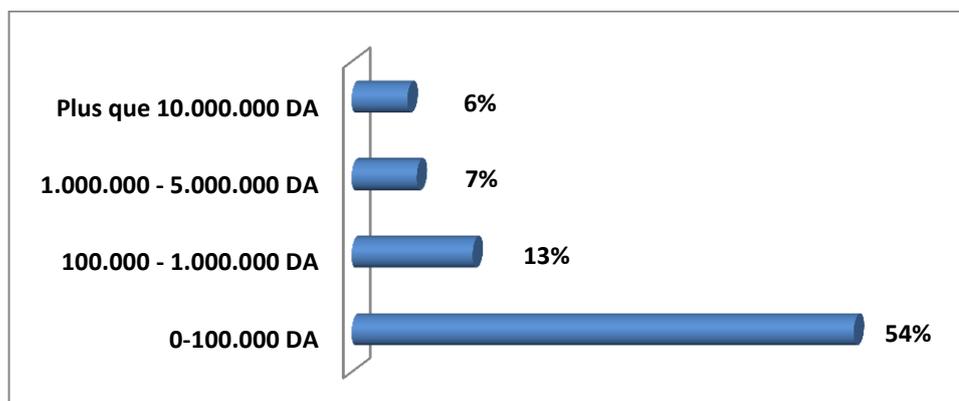
- Conseils en planification des transports et des déplacements ;
- Dispositif médical assisté par un logiciel, dédié au domaine cardiaque et pulmonaire ;
- Académie dentaire pour la formation continue ;
- Assemblage automatique de l'armature pour béton armé.

1.4.8 Le Financement

- ***Capital Social***

54% du capital social des investissements des enquêtés ne dépasse pas les 100.000 DA, 13% est compris entre 100.000 et 1.000.000 DA et 7% se situe dans une fourchette supérieure (1.000.000 à 5.000.000 DA). Enfin, seulement 6% ont un capital social dépassant les 10.000.000 DA. La cible est donc la création de TPE-PME, porteuses de création d'emplois.

Figure N°29 : Montant du Capital Social



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Il y'a lieu de signaler que 13% des entreprises n'ont pas de capital social (car elles ont le statut de personne physique) ou un capital équivalant à 1 DA symbolique. En effet, conformément à la loi n° 15-20 du 30 décembre 2015 modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce, de nouvelles dispositions relatives aux Sarl ont été prévues en vue d'encourager la création d'entreprises et de contribuer à la lutte contre l'économie informelle, notamment par la suppression de l'exigence d'un capital minimum pour la création d'une Sarl.

Ainsi, l'article 566 du code de commerce est modifié et complété pour stipuler que « le capital minimum pour la création de la Sarl est fixé librement par les associés dans les statuts de la société. Il est divisé en parts sociales égales. Le capital social doit être mentionné dans tous les documents de la société ». En effet, le montant du capital minimum des Sarl était fixé

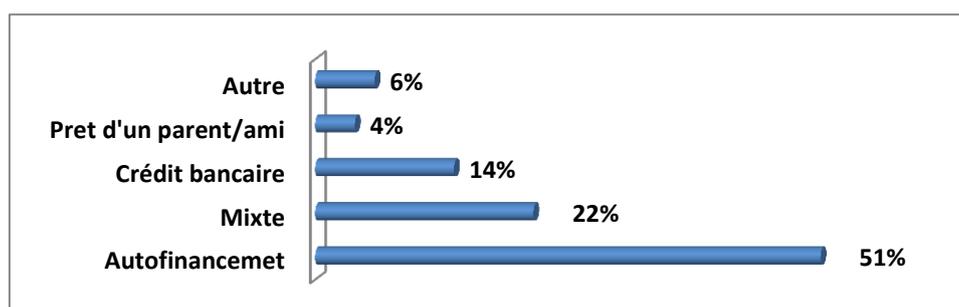
par la réglementation à 100.000 DA, actuellement ces nouvelles dispositions stipulent la non limitation préalable du capital minimum, puisque les associés pourront déterminer, eux-mêmes et librement, le minimum du capital social qui peut aller jusqu'à un (1) DA symbolique.

- **Source de financement**

Les ressources financières nécessaires au démarrage, à la survie et à la croissance d'une entreprise ont plusieurs origines. Elles se répartissent généralement entre les finances personnelles de l'entrepreneur, la famille, les institutions financières (banques) et les organismes gouvernementaux. Lors du démarrage, les entrepreneurs issus de la diaspora ont tendance à s'appuyer largement sur leurs ressources personnelles.

Pour ce qui est des modalités de financement au démarrage, les résultats descriptifs montrent globalement que les entrepreneurs étudiés sont relativement moins dépendants des sources non personnelles de financement : **51%** d'entrepreneurs déclarent avoir investi avec leurs **fonds propres** comparativement aux finances en provenance des tiers où 22% déclarent avoir eu recours au financement mixte (apport personnel+ crédit bancaire + apport des organismes gouvernementaux). 14% disent que l'origine de leurs moyens financiers est bancaire, puis relationnelle (prêt de la famille) pour 4% des entrepreneurs. Enfin, 6% des cas à d'autres moyens de financement tels que les fonds d'investissements privés et publics.

Figure N°30 : Sources de financement



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

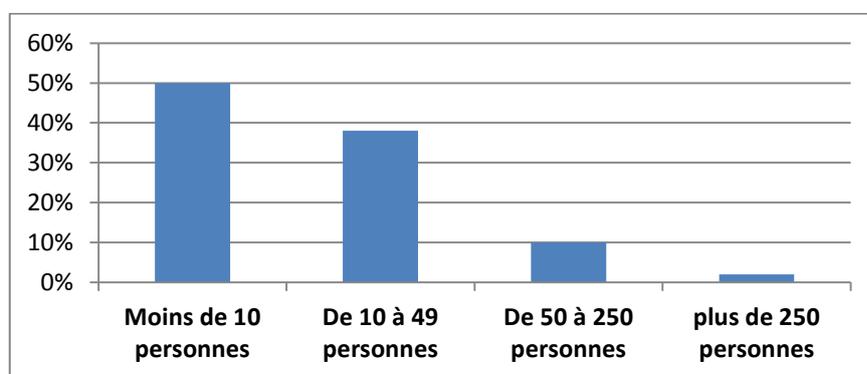
Même si la majorité envisage un apport personnel pour financer le projet, le recours au crédit bancaire et aux autres moyens de financement tels que les fonds d'investissements privés et publics sont largement sollicités. Il existe ainsi **une attente importante du soutien des politiques publiques d'aide à l'investissement en Algérie et en Europe** (projets

financés par l'union européenne en faveur des diasporas Maghrébines dans leurs pays d'origine).

1.4.9 Nombre d'emplois créés

Globalement, les projets réalisés sont de petits investissements en termes d'emplois créés, où 50% des cas emploient moins de 10 personnes, 38% embauchent moins de 49 salariés et 10% des porteurs de projets, dans notre échantillon, engagent entre 50 et 250 personnes et seulement 2% ont plus de 250 salariés. Nous avons donc 88% de micros et petites entreprises et 10% de moyennes entreprises comme le montre l'histogramme suivant :

Figure N°31 : Nombre de personnes employées



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

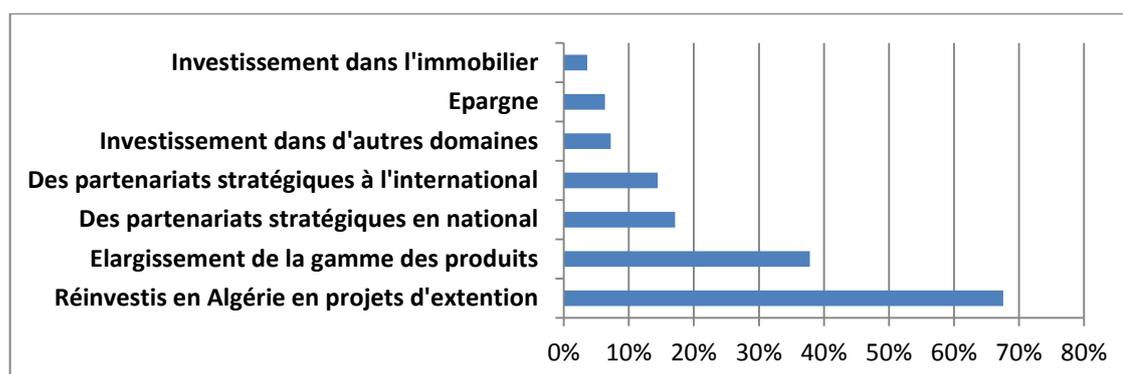
Sur cet ensemble présenté plus haut, 22% considèrent que l'évolution moyenne de leurs effectifs depuis la création de leur entreprise, est forte. Ceci nous renseigne sur le fait que plus d'un tiers sont dans une logique de croissance assez prononcée. Ensuite, 51% des entrepreneurs trouvent que l'évolution de leurs effectifs est moyenne. Jusque là, ces entreprises sont dans une position favorable et leurs recrutements évoluent à un rythme constant. 27% trouvent que l'évolution moyenne de leurs effectifs est faible.

1.4.10 Evolution du Chiffre d'affaires

Plus de la moitié des répondants soit un taux de 60% génère un chiffre d'affaires en nette évolution et 30% considèrent que ce dernier est constant sur les trois dernières années, contre seulement 10% qui disent qu'il est en diminution.

Cela justifie que 68 % utilisent leurs bénéfices dans des projets d'extension en Algérie, 38% dans l'élargissement de la gamme de leurs produits, 17% dans des projets de partenariat en national et 14% en international et 7% préfèrent les investissent dans d'autres domaines.

Figure N°32 : Usage des bénéfices



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

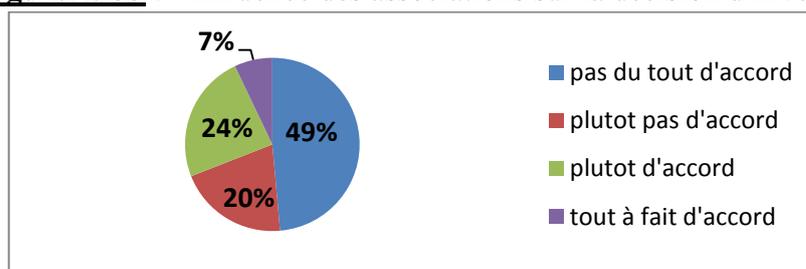
1.5 Réseau et assistance à l'entreprise

1.5.1 Capital social et développement de l'entrepreneuriat

La littérature sur les réseaux migratoires montre que « La configuration en réseau est une caractéristique des diasporas » (Mayer, 2003, p. 5). Ces réseaux qui permettraient de mettre en évidence l'existence de liens solides entre les lieux d'origine et de destination des migrations sont une forme de capital social accumulé par les migrants dans le but de la diffusion d'informations qui a lieu en deux sens, la diffusion des connaissances, du matériel, des nouvelles technologies, des remises de fonds et l'aide à la création d'entreprises dans le pays d'origine, etc.

Cependant et contrairement à la littérature en question, l'enquête a fait apparaitre que la diaspora algérienne entreprenante présente un **faible taux d'organisation communautaire** puisque comme déjà mentionné dans notre commentaire sur « les sources d'information sur le climat des affaires en Algérie », seulement 13% citent les entrepreneurs diasporiques et 7% les associations diasporiques. En effet, 66% ne sont en relation avec aucun réseau ou association de la diaspora au pays d'accueil et 81% n'appartiennent à aucune organisation ou réseau professionnel en Algérie.

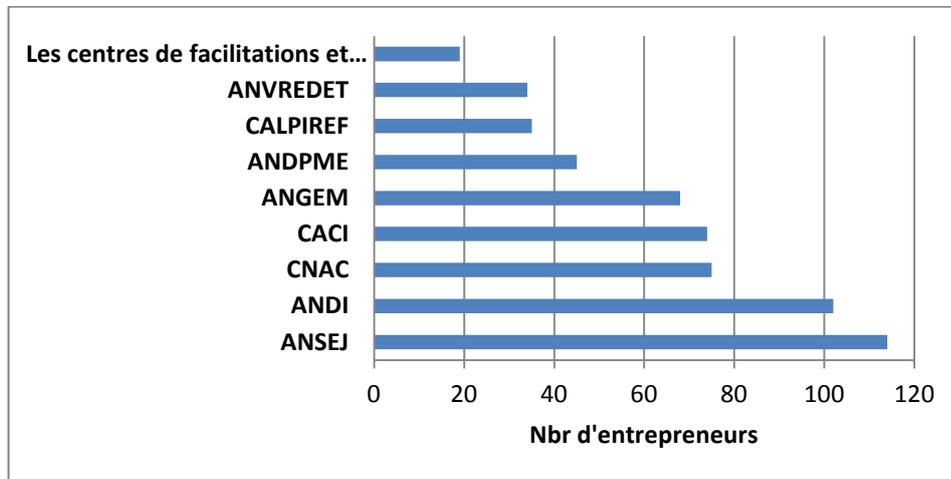
Figure N°33 : l'influence des associations sur la décision d'investir



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.5.2 Relation de la diaspora d'affaire avec les organismes d'accompagnement des PME

Figure N°34 : connaissance des organismes publics



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

A partir de la figure précédente, on observe que 87% des entrepreneurs enquêtés connaissent l'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) et 78% connaissent l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI). En troisième position, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) connue par 57% de l'échantillon, suivie par la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI) avec un taux de 56%, puis l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) avec un taux de 52%.

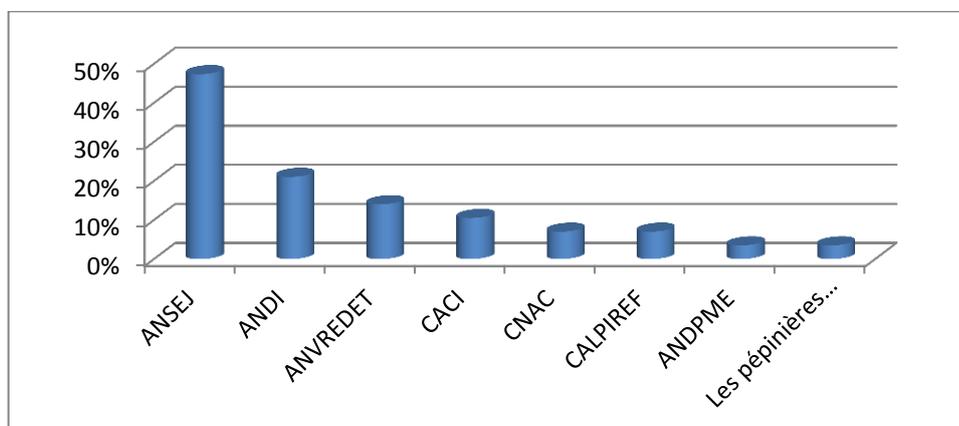
Cependant, les résultats obtenus concernant L'Agence Nationale de Développement de la Petite et Moyenne Entreprise (ANDPME), le Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion des Investissements et de la Régulation du Foncier (CALPIREF), L'Agence Nationale de Valorisation des résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) et enfin les centres de facilitation et pépinières d'entreprises sont respectivement 34%, 27%, 26% et 15%. Les entrepreneurs objet du sondage les connaissent encore mal, ceci mène à conclure l'absence de campagnes de communication en leur faveur.

1.1.1. Aide et soutien apporté par les institutions algériennes aux investisseurs de la diaspora

Nous avons remarqué que plus de la moitié des entrepreneurs interrogés (82 personnes) soit un taux de 59% affirment avoir recherché l'aide de ces organismes alors que 41% ont

attesté le contraire. En outre, 70% de ceux ayant fait appel à l'un des organismes précédents ont bénéficié de leur appui soit un nombre de 57 personnes.

Figure N°35 : les organismes publics ayant procuré de l'aide

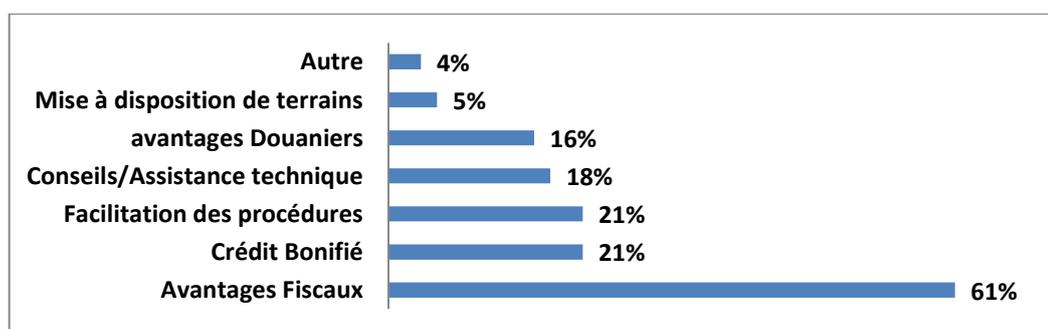


Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

La figure ci-dessus, indique que 47% de nos porteurs de projets bénéficiaires de l'aide des organismes publics, ont eu recours au soutien de l'ANSEJ, 21% ont fait appel et reçu l'aide de l'ANDI, 14% ont bénéficié des services de l'ANVREDET et 11% ont été conseillés par la CACI. Avec des proportions bien moindres la CNAC et le CALPIREF se rejoignent au niveau des pourcentages avec 7% chacun, ainsi que l'ANDPME et les pépinières d'entreprises avec 4% chacune.

Quant à la nature des avantages apportés par ces institutions (d'après les porteurs de projet interrogés), et comme sur la figure suivante, 61% des sondés, qui ont eu recours à ces institutions publiques, ont bénéficié des avantages fiscaux, dans des proportions égales 21% des entrepreneurs, ont bénéficié d'un crédit bonifié et se sont vus faciliter leurs procédures administratives. 18% ont été aidé par des conseils et une assistance technique, 16% par des avantages douaniers et seulement 5% se sont procurés des terrains.

Figure N°36 : Principaux avantages apportés par les organismes publics



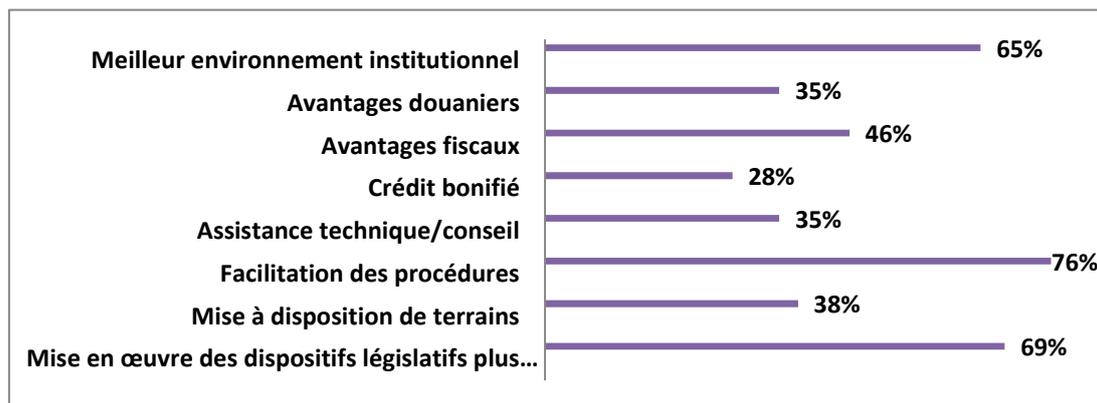
Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

1.6 Opinions et besoins exprimés par la diaspora algérienne

Pour ce qui est de la question « *Quels sont, selon vous, les principaux besoins exprimés par la diaspora algérienne en vue d'investir dans leur pays d'origine?* », 76% des participants à notre enquête, privilégient 'une facilitation des procédures administratives', 69% réclament une 'mise en œuvre des dispositifs législatifs plus ouverts permettant la mobilité et la circulation, tant des personnes que des capitaux' et 65% trouvent qu'un 'meilleur environnement institutionnel au pays d'origine' encouragera le retour et l'investissement.

46% de l'échantillon suggère 'les dégrèvements et avantages fiscaux', 38% la facilitation à 'l'accès au foncier' et à parts égales (35%) réclament 'des conseils/une assistance technique' et 'des avantages douaniers' pour être encouragés davantage à franchir le pas vers un retour motivé par l'argument économique. Enfin le crédit bonifié est cité par 28% des sondés.

Figure N°37 : Principaux besoins exprimés par la diaspora



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Selon le témoignage de **Karim A**, écrivain, enseignant et entrepreneur d'origine algérienne qui a cofondé en 2013 le média numérique Chouf-Chouf.com, le premier média vidéo participatif d'informations sur l'Algérie et la diaspora algérienne : « *L'un des verrous essentiels est la règle du 51/49, qu'il faudra bien un jour lever. Il y a encore plusieurs obstacles réglementaires et la bureaucratie est importante. La corruption, qui se développe à tous les niveaux, est aussi un obstacle important contre lequel le gouvernement algérien doit lutter beaucoup plus activement. Il y a aussi un problème d'imprévisibilité et d'insécurité juridique, comme en témoigne la décision brutale d'interdire des centaines de produits à l'importation fin décembre 2017, qui a déstabilisé d'innombrables entreprises étrangères présentes en Algérie. Plus généralement, il y a un déficit de stratégie, de cap : les*

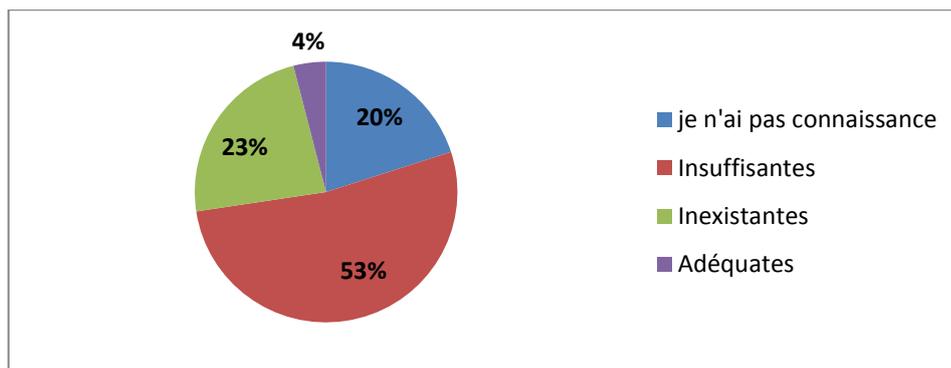
investisseurs étrangers ne comprennent pas où le gouvernement veut aller, ce qu'il veut faire, dans quel but les décisions sont prises. Le gouvernement doit plus et mieux communiquer à l'étranger, vis-à-vis des investisseurs. Des initiatives intéressantes ont été lancées, comme les conseils algéro-américain et algéro-français des affaires. En outre, le FCE s'efforce de développer une communication plus proactive. Mais dans l'ensemble, l'Algérie ne communique pas sur ce qu'elle fait, ses opportunités, son potentiel. Il faudrait développer une diplomatie économique plus active, un « soft-power » plus efficace, en s'appuyant, notamment, sur la diaspora algérienne à l'étranger, qui peut jouer un rôle essentiel dans ce domaine ».

Karim Al, directeur Afrique du Nord et Moyen Orient de Caceis Bank Paris : « *Libérer le dinar algérien et se doter d'une véritable infrastructure financière pour porter le développement de l'économie et garantir les flux financiers entre les deux pays* ».

1.6.1 Mesures engagées en faveur de la diaspora

Le graphique ci-dessous nous renseigne sur le degré d'efforts (dont celui de communication) que les pouvoirs publics algériens doivent fournir en vue de mieux répondre à leurs objectifs respectifs et aux attentes de la diaspora algérienne et celles des investisseurs parmi eux.

Figure N°38 : opinion sur les mesures engagées en faveur de la diaspora



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Selon notre échantillon, 53% pensent que les mesures engagées par l'Etat algérien pour faciliter le retour et l'investissement des algériens résidant à l'étranger, ne sont pas adaptées à leurs réels besoins et attentes et devraient être améliorées, 23% considèrent même que les mesures en leur faveur n'existent pas et 20% disent ignorer leur présence, contre seulement 4% des répondants qui considèrent que les moyens mis en œuvre sont convenables.

Djamila Z, membre de la diaspora algérienne et cofondatrice de SelectMaghreb « réseaux et événementiel » pense que : *« L'ouverture des filiales de la BEA va surtout servir à transférer les euros des personnes qui souhaitent acquérir un bien en Algérie. Mais combien sont-ils à vouloir acquérir un bien dans des zones géographiques qu'ils n'auront pas forcément choisies et d'une qualité (environnement, infrastructures et équipements, cadre de vie, etc.) qui n'est pas forcément aux normes auxquelles ils sont habitués... De plus par souci d'équité, il faudrait aussi le faire pour les Algériens qui sont en demande de devises pour leurs activités ou déplacements à l'étranger. Notamment ceux qui participent à des conférences, des foires à l'étranger et qui sont pénalisés par la difficulté de transférer leurs devises pour payer leurs charges ».*

Karim Al, *« Je pense que la BEA devra aller plus loin en proposant des financements permettant à la diaspora d'investir en Algérie notamment dans l'immobilier, ce que les banques françaises ne peuvent proposer aujourd'hui. Un des effets mécaniques sera d'intensifier les flux de devises venant de l'étranger puisque les Algériens de France pourront financer ces biens immobiliers en euros. Un autre effet sera de juguler le marché parallèle des changes en Algérie qui, lui, ne peut proposer des financements. Demain, dotée d'une infrastructure financière, l'Algérie pourra aussi proposer via la BEA des produits d'épargne participatifs ».*

1.6.2 Rôle de la diaspora algérienne dans le développement de l'Algérie

Cette nouvelle génération de diaspora algérienne amène à s'interroger sur les modalités d'implication que les autorités algériennes et des pays du Nord peuvent promouvoir, sachant que 88% des personnes interrogées estiment que la diaspora peut participer au développement de son pays d'origine en apportant une contribution en termes de transfert de compétences, de savoir faire, d'expertise ou de transfert technologique.

L'investissement dans le pays d'origine est cité en deuxième position avec un taux de 67%, suivi de la promotion de l'image du pays d'origine 61% et du transfert de nouveaux comportements entrepreneuriaux 59%. Enfin, 47% considèrent que la diaspora contribue au développement du pays d'origine en mettant en contact le milieu d'affaires des deux pays.

Figure N°39 : Rôle de la diaspora algérienne



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

Les propos de **Karim AI** sur le rôle de la diaspora : « *Un grand nombre d'Algériens en France ont des niveaux de qualification très élevés d'un point de vue technologique. D'autre part, parmi les nouveaux et les jeunes entrepreneurs figurent de nombreux franco-algériens. Ceux-ci peuvent jouer un rôle dans l'innovation et l'entrepreneuriat en Algérie. Ces jeunes sont l'avenir et ont cette forte envie d'investir, d'entreprendre en Algérie. Mais pour moi ce n'est pas le rôle le plus important que peut jouer la diaspora en Algérie. L'apport le plus important est le partage de l'expérience. Nous avons tous dans notre cœur un bout d'Algérie et une envie de contribuer à son développement* ».

Nous avons essayé au terme de cette première section, du présent chapitre, de renseigner sur les acquis liés au séjour des migrants algériens à l'étranger qui impactent leur propension entrepreneuriale eu égard du pays d'origine.

Outre leur intérêt analytique, les résultats présentés jusqu'ici, permettent déjà de repérer les principales variables explicatives de l'entrepreneuriat des migrants algériens que nous avons ciblés par notre enquête, dans leur pays d'origine. Mais aussi, de déterminer les préalables nécessaires à une meilleure prise en compte des enjeux propres à la migration de retour et à l'investissement de ces migrants convoités dans l'économie algérienne.

2 Section 02 : Analyse croisée « Bi-variée »

La présente section s'intéresse maintenant à un autre aspect de l'analyse statistique, à savoir l'étude et la description de la relation pouvant exister entre deux variables. En effet, il est fréquent, lors de l'examen et l'analyse de processus socioéconomiques complexes ; tel que la probabilité qu'un migrant algérien « réalise un projet de création d'entreprise » en Algérie ; que plusieurs facteurs entrent en jeu pour comprendre et estimer les chances que ce phénomène se produise.

La démarche d'analyse entamée, sera donc appuyée par l'utilisation du concept de « **variables explicatives** » (indépendantes) et « **variable dépendante** » (d'intérêt, à expliquer), qu'est la réalité ou le phénomène dont on veut rendre compte.

Nous allons donc croiser systématiquement cette variable dépendante « **Événement entrepreneurial** » (création ou intention) avec toutes les autres questions ; de notre enquête de terrain ; qui seront identifiées comme les variables explicatives (les plus significatives). Nous allons utiliser les concepts suivants relatifs à la variable dépendante de manière interchangeable : réalisation d'un projet de création d'entreprise, événement entrepreneurial, la formation de l'acte entrepreneurial, investissement dans un projet économique.

La démarche consistera à faire ressortir dans un premier temps les questions de l'enquête qui sont les plus liées à notre variable d'intérêt. La méthode du tri croisé nous permettra de confronter ces dernières à la variable dépendante, et les résultats en découlant nous renseignent sur la force de la liaison que peuvent prendre les variables explicatives.

Pour réussir cette démarche, nous recourons aux méthodes évoquées et aux outils statistiques introduits ci-après, et appropriés au type de variables de notre questionnaire, où quelques-unes quantitatives chiffrées et les autres sont majoritairement des variables qualitatives, porteuses de sens et permettant une meilleure interprétation de nos résultats d'enquête :

- **Le tri croisé** : résulte du croisement de deux variables (ou résultats obtenue sur deux questions d'un questionnaire). Cette méthode garantit la mise en évidence de l'existence de corrélations entre deux variables. Le tableau croisé quant à lui décrit la distribution ou ventilation de chacune des catégories d'une variable en fonction d'une autre variable qualitative (catégorielle).

- **Test de l'indépendance khi-deux (χ^2)** : il est utilisé pour tester l'hypothèse nulle d'absence de relation entre deux variables qualitatives (ou continues). Autrement dit, ce test vérifie l'hypothèse d'indépendance de ces variables. La valeur de l'une des deux variables ne nous renseigne nullement sur la valeur que peut prendre l'autre variable. Les variables sont donc dites indépendantes.

L'hypothèse alternative est que les deux variables sont dépendantes. En d'autres termes, il y aurait une relation entre les variables. En effet, si deux variables dépendent l'une de l'autre, elles ont donc quelque chose en commun et la variation de l'une influencera la variation de l'autre.

Nos calculs statistiques seront réalisés dans le cadre d'un intervalle de confiance de 90-95%. Et nous les effectuons, dans ce qui suit, selon les axes de notre questionnaire :

- Croisement entre la variable dépendante et *les variables explicatives de caractéristiques* (axe informations générales des répondants et choix de l'émigration) ;
- Croisement entre la variable dépendante et *les variables explicatives d'insertion au pays d'accueil* ;
- Croisement entre la variable dépendante et *les variables explicatives de comportements entrepreneuriaux* (axe projet entrepreneurial en Algérie et réseaux et assistance à l'entreprise).

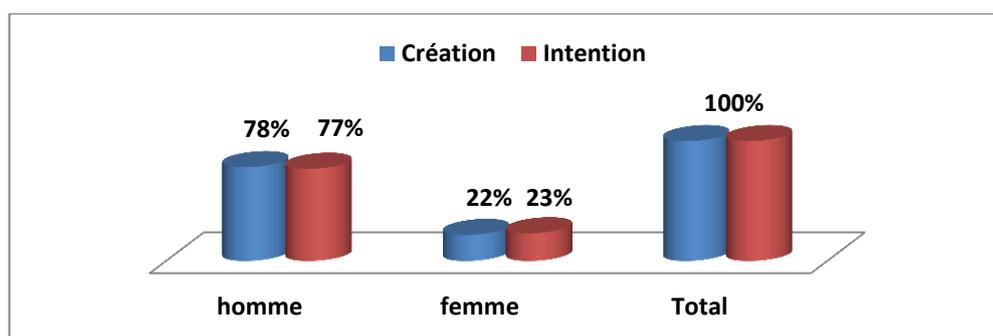
2.1 Croisement entre la variable dépendante et les variables explicatives de caractéristiques

2.1.1 Variable dépendante : « Événement entrepreneurial » * Genre

Lorsqu'on fait une pondération de l'échantillon en fonction de l'événement entrepreneurial (Tableau 4.1) on dénombre un total de 129 répondants (soit 91 %) ayant déclaré avoir *créé leurs entreprises* contre 13 répondants (soit 9%) ayant déclaré *avoir l'intention* de créer une entreprise.

Pour mesurer l'événement entrepreneurial, la question suivante : Envisagez-vous ou « avez-vous » réalisé un projet de création d'entreprise en Algérie ? a été retenue. Les réponses obtenues à cette question ont été transformées en une échelle binaire où « la création » a été remplacée par la valeur « un » et « l'intention » par la valeur « zéro ».

Figure N°40 : Intention ou Création du projet selon le genre



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

D'après la figure ci-dessus, les 91% d'enquêtés ayant créé un projet, se répartissent comme suit : 78% d'entre eux, sont des hommes et 22% sont des femmes.

Quant à savoir s'il existe un lien entre le genre et l'événement entrepreneurial, il a été jugé nécessaire de mettre en œuvre le test *Khi-deux* au seuil de signification de 5%.

L'hypothèse nulle testée consiste à dire que : ***H0*** : l'intention ou la décision de créer une entreprise est indépendante du genre des migrants étudiés. En d'autres termes, le fait d'être un homme ou une femme n'exerce aucune influence sur la création entrepreneuriale (effective ou souhaitée).

L'hypothèse alternative consiste à dire : ***H1*** : le genre des migrants a une influence sur la création entrepreneuriale.

Le test conduit donc à confronter les effectifs théoriques (la théorie) aux effectifs produits par l'enquête (la réalité). Si le khi-carré **calculé est supérieur à la valeur critique** (selon le degré de liberté et le risque d'erreur ou seuil de signification), nous devons **retenir l'hypothèse d'une dépendance** (d'un lien) entre les deux variables étudiées. Par convention le seuil est de 0,10, 0,05 ou 0,01. (Rambhujun et Benraiss, 2008, p. 81)³⁷. Ainsi, on obtient par rapport à l'enquête les effectifs théoriques ainsi que les principaux éléments du test du khi-carré suivants :

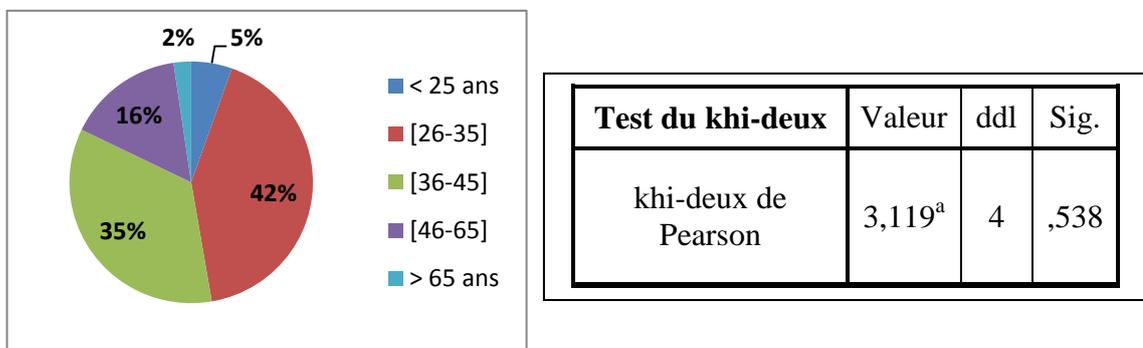
Test du khi-deux	Valeur	ddl	Signification
khi-deux de Pearson	,013 ^a	1	,909

³⁷ RAMBHUN, N. et BENRAISS, L. (2008). *Analyse des données et techniques décisionnelles appliquées au MRH*, Paris, Foucher.

Disposant du nombre de degré de liberté de 1 [$v = (2-1) (2-1)$] et du risque d'erreur de 5 %, la table de la loi Khi-deux donne le seuil d'acceptation ou de rejet de l'hypothèse nulle de 3,84. Cela indique que la différence observée entre les femmes et les hommes n'est pas significative par un seuil de signification $0,909 > 5\%$.

En comparant les deux valeurs de khi-deux, le résultat du test indique une indépendance entre les deux variables. On conclut donc que : « *être un homme ou une femme n'introduit aucune spécificité dans la compréhension du fait d'avoir l'intention ou la décision de créer une entreprise* ». On rejette donc au seuil de signification de 5 % l'hypothèse de l'existence d'une dépendance éventuelle entre le genre et l'événement entrepreneurial.

2.1.2 Variable dépendante : « Événement entrepreneurial » * Age

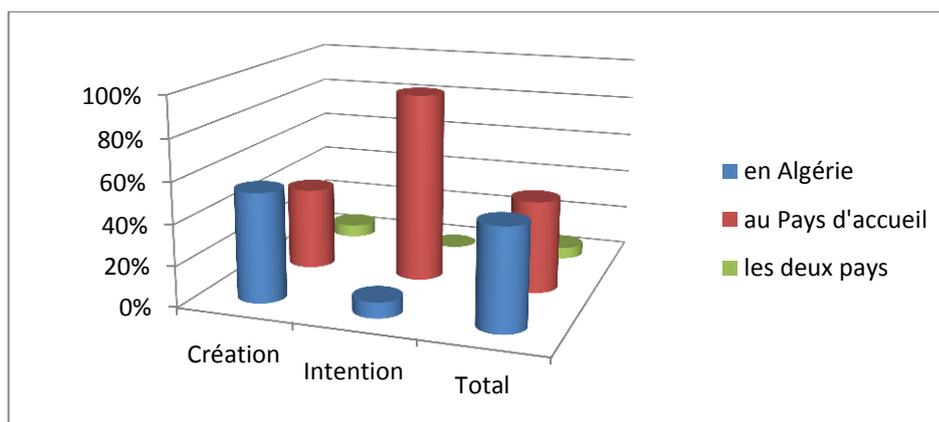


53% des personnes ayant créé une entreprise en Algérie ont un âge supérieur à 35 ans et 47% inférieur à 35 ans. Ceci dit selon le test d'indépendance, il n'existe aucune association. On rejette l'hypothèse de l'existence d'une relation entre l'âge et le fait d'avoir un projet de création d'entreprise.

2.1.3 Variable dépendante : « Événement entrepreneurial » * pays actuel de résidence

Parmi les migrants que nous avons questionnés et qui envisagent de créer un projet en Algérie, 92% vivent à l'étranger. S'ils n'ont pas encore franchi le pas de la création, c'est parce que qu'ils ne sont pas sur place en Algérie.

Figure N°41 : Intention ou Création d'un projet selon le pays de résidence actuel



Source : Conçue par nous-mêmes à partir des résultats de l'analyse des données de l'enquête.

D'après le test de khi-deux, l'Entrepreneuriat dépend du pays actuel de résidence du porteur de projet. La dépendance ici est significative.

Test du khi-deux	Valeur	ddl	Sig.
khi-deux de Pearson	12,915 ^a	2	,002

En effet, 53% des créateurs d'entreprises sont rentrés vivre en Algérie, 40% sont encore installés à l'étranger et 6% préfèrent faire des va-et-vient entre ici et là-bas. Ces deux derniers chiffres nous renseignent sur l'importance de **la migration circulaire**. Comme le souligne Emmanuelle Santelli (1999) à propos des entrepreneurs d'origine algérienne, ces derniers affirment qu'ils ne pourraient jamais y vivre de manière permanente : « *comme des immigrants voire des Français ; en aucun cas ils ne sont vus comme des Algériens qui reviennent au pays investir, car ils le font dans une optique et avec des manières de faire qualifiées de « françaises » (souci de la rigueur, normes de qualité, etc.). Même quand ces individus n'en avaient pas conscience, il leur a été vite signifié qu'ils ne se comportaient pas comme des Algériens [...] Confrontés à la société algérienne à l'occasion des démarches nécessaires à la création de leur entreprise, puis lors de son fonctionnement, ils mesurent la distance prise avec ce pays* ».

2.1.4 Variable dépendante : « Événement entrepreneurial » * durée du séjour

Plusieurs études scientifiques ont déjà démontré que les migrants tentent d'optimiser leur séjour à l'étranger afin d'acquérir les compétences et les ressources nécessaires dans le cadre de leur réintégration au pays (Dustmann, 2003).

Par rapport à la durée optimale de l'expérience migratoire, Russell King (1986 : 19) souligne que « si [la durée du séjour à l'étranger] est trop brève, disons moins d'une année ou

deux, le migrant aura acquis une expérience insuffisante pour pouvoir l'utiliser dans un projet de modernisation au retour. Si la durée de l'absence est trop longue, le migrant de retour peut être si détaché de sa société d'origine, ou il peut être si âgé, que son influence sera faible. Il doit exister une durée optimale au cours de laquelle le séjour à l'étranger est assez long pour que le migrant acquière certaines expériences et valeurs, et suffisamment bref pour ce dernier ait assez de temps et d'énergie pour utiliser ses compétences et son savoir-faire au moment du retour ».

Toutefois, selon l'enquête MIREM, la durée de l'expérience migratoire vécue à l'étranger constitue une variable explicative de la capacité de certains migrants à investir dans le cadre de projets d'entreprise après leur retour au pays.

Selon les résultats de cette enquête, la durée optimale de séjour à l'étranger permettant un migrant d'investir son capital humain et financier dans la création de projets économiques, varie en fonction du pays de retour et de la manière dont le migrant percevra et évaluera les changements et réformes intervenus dans son pays d'origine : le degré de libéralisation de l'économie, l'ouverture du marché aux investissements privés, les réformes institutionnelles, et le cadre législatif en faveur des initiatives privées.

Les résultats montrent que la durée optimale de l'expérience à l'étranger se situe entre 2 et 8 années pour les migrants de retour algériens créateurs de projets d'entreprise, entre 10 et 17 années pour les Marocains et s'étend de 3 à 19 années pour les Tunisiens. Les caractéristiques de l'économie de marché, les possibilités réelles d'investissement dans le secteur privé ainsi que les mesures adoptées respectivement par les gouvernements algérien marocain et tunisien afin d'attirer les investissements productifs de leurs expatriés, dans le cadre de leur retour temporaire ou permanent, diffèrent de manière substantielle.

Le résultat du test khi deux ($\text{sig} = 0.027$) indique une dépendance entre la durée d'installation à l'étranger et la décision de création d'entreprise. Statistiquement la relation est significative mais de faible magnitude entre ces deux variables ($V \text{ Cramer} = 0.254$)³⁸.

Nous allons appliquer le test X^2 aux autres variables qui ont une relation avec notre variable d'intérêt. Et les plus significatives seront retenues (on a accepté la relation à 10% pour le reste de l'analyse) et nous les retrouverons listées dans le tableau suivant, et ce n'est

³⁸ Le test V de Cramer mesure l'effet de taille : si la relation est faible ($=0,1$), moyenne ($=0,3$) ou forte ($>0,5$).

que pour ces dernières que nous citerons, dans ce qui suit, ce test et son interprétation, par contre celles non significatives en ont été exclues.

Tableau 12 : Résultat du test Khi-deux

	Variabes	khi-deux Pearson	Ddl	Sig.	V de Cramer	Commentaire
Var. de caractéristiques	Pays actuel de résidence	12,915 ^a	2	,002	0,302	Relation significative moyenne
	Durée du séjour	9,146 ^a	3	,027	0,254	Relation significative faible
Var. d'insertion au PA	diplôme obtenu à l'étranger	28,510 ^a	5	,000	0,448	Relation significative moyenne
	Entrepreneuriat transnational	11,090 ^a	1	,001	0,28	Relation significative faible
	Statut professionnel au PA	18,302 ^a	3	,000	0,359	Relation significative moyenne
	Fréquence des transferts	100,651 ^a	5	,000	0,842	Relation significative forte
	Usage des transferts	15,649	5	,008 ^{*,b,c}	0,256	Relation significative faible
Var. de Comportements entrepreneuriaux	Secteurs d'activité	31,424 ^a	11	,001	0,47	Relation significative moyenne
	Projet original	4,663 ^a	1	,031	0,181	Relation significative faible
	Source de financement	21,160 ^a	4	,000	0,386	Relation significative moyenne
	Croissance CA	33,118 ^a	3	,000	0,501	Relation significative forte
	Difficultés de création	20,014	8	,010 [*]	0,354	Relation significative moyenne
	Soutien des organismes publics	14,694 ^a	10	,000	0,322	Relation significative moyenne
	ANDI	11,924 ^a	1	,001	0,290	Relation significative faible
	ANSEJ	6,317 ^a	1	,012	0,211	Relation significative faible

Source : Conçu par nous-mêmes à partir des résultats de SPSS.

L'ensemble des variables considérées dans cette analyse permet de démontrer que la propension à être un migrant créateur de projets économiques dans son pays d'origine s'inscrit dans un cadre d'approche comportant non seulement des éléments explicatifs propres à son *itinéraire migratoire* mais également des facteurs issus des *conditions pré- et post-retour*.

Partie II - Chapitre 05 : Analyses des résultats de l'enquête de terrain

Les résultats de la régression logistique ci-dessous et le test de khi deux le confirme : le diplôme, l'expérience entrepreneuriale et le statut professionnel acquis à l'étranger ainsi que l'appui institutionnel constituent des facteurs déterminants dans le fait d'être enclin à investir dans le pays d'origine.

Tableau n°13 : Régression logistique. Variable dépendante : « réalisation d'un projet de création d'entreprise en Algérie »

variables indépendantes	B	Sig.	Exp(B)	Δ prob
Les causes de la migration (réf. Non)				
Aider ma famille en Algérie	-2,100	,036	,122	-19%
Dégradation de la situation sécuritaire	-1,323	,039	,266	-12%
Créer un projet à mon retour	,793	,051	2,209	7%
Le diplôme obtenu à l'étranger (Master)				
	3,316	,057	27,547	30%
Usage des transferts de fonds (réf. Non)				
Les besoins de la famille	-1,476	,048	,229	-13%
Investissement dans un projet économique	19,570	,002	6044,131	176%
Les freins à la création (réf. Non)				
Dysfonctionnement du système financier	-2,116	,006	,120	-19%
Absence de dispositif d'accompagnement de la diaspora	-2,041	,005	,130	-18%
Bureaucratie	-1,561	,049	,210	-14%
Corruption	-1,321	,073	,267	-12%
Soutien des institutions publiques				
Soutien de l'ANDI	1,962	,002	1,112	18%
Soutien de l'ANSEJ	1,183	,012	1,000	11%

Source : Conçu par nous-mêmes à partir des résultats de SPSS.

2.2 Croisement entre la variable dépendante et les variables explicatives d'insertion au pays d'accueil

- **Causes de la migration**

Le fait d'avoir comme *raison principale motivant le départ* « l'aide de la famille restée au pays », ou encore « la dégradation de la situation sécuritaire » a un effet négatif sur la probabilité de « réalisation d'un projet de création d'entreprise en Algérie » au retour. Ces deux variables abaissent les chances de cette réalisation de 19% et 12%. En revanche, le fait de quitter le pays avec le souhait de « créer un projet à son retour en Algérie » impacte positivement cette probabilité et l'augmente de 10%.

- **Diplôme obtenu à l'étranger**

Le diplôme acquis dans le pays d'immigration semble également avoir une incidence positive sur le fait d'investir dans le pays d'origine. En effet, les individus titulaires d'un diplôme de master ont 27 fois plus de chance de réaliser leur projet. La probabilité augmente ainsi de 30%.

- **Entrepreneuriat transnational (c.-à-d. à l'étranger et en Algérie) :**

D'autres variables apportent des informations complémentaires concernant la propension à être un migrant créateur de projets économiques dans son pays d'origine. Le tableau du résultat khi-deux indique que le fait d'investir dans le pays d'immigration (PI) exerce une influence sur la probabilité qu'un migrant crée une activité économique en Algérie. Ce constat rejoint également les analyses qu'a consacrées Santelli (2010) : « Réaliser une activité en Algérie est d'autant plus aisé pour les personnes disposant déjà en France de leur propre entreprise et/ou qu'elles ont eu par le passé une expérience en Algérie qui va encourager ces initiatives ».

- **Statut professionnel au pays d'immigration :**

D'après le test khi-deux, la création d'entreprise par un migrant algérien dépend de son statut professionnel au pays d'accueil. En effet, 42,6% des créateurs d'entreprise étaient des entrepreneurs et 41% des salariés.

- **Fréquence des envois d'argent vers l'Algérie depuis l'étranger :**

Sur la base des données recueillies au cours de l'enquête, il apparaît que les migrants créateurs d'entreprise qui ont transféré régulièrement de l'argent vers leur pays d'origine, au

cours de leur expérience migratoire (dans le PI) représentent un taux de 22%, 33% n'ont jamais effectué de transferts et 33% l'ont fait de manière sporadique (soit moins d'un transfert par an). Ce constat peut s'expliquer par le fait que certains migrants créateurs de projets préfèrent accumuler de grandes sommes d'argent avant de décider de les rapatrier, en une seule fois, vers leur pays d'origine, en prévision de leur projet de retour ou pour subvenir à d'autres besoins.

Si les études précédentes (MIREM (2007), Benaïssa (2012)) confirment que la fréquence des transferts peut avoir une incidence sur la propension d'un migrant à créer une activité économique de retour dans son pays, il est nécessaire de préciser que pour notre recherche, cette relation de cause à effet n'est pas constante dans la mesure où 32% des migrants, à la tête d'entreprises employant plus de dix personnes, ont déclaré n'avoir jamais effectué de transferts lorsqu'ils résidaient à l'étranger. Ce même constat concerne également 31% du nombre de migrants employant moins de dix personnes dans leur entreprise.

En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'un migrant n'effectue pas des transferts, au cours de son expérience migratoire, qu'il ne pourra pas créer sa propre entreprise à son retour. Bien que les transferts constituent, par définition, une ressource financière non négligeable, ils ne suffisent pas pour décrire les ressources et le potentiel dont ont pu bénéficier les migrants créateurs de projets d'entreprise à leur retour au pays.

- **Usage des transferts de fonds :**

Le migrant qui envoie des fonds vers son pays d'origine aux *fins d'investir dans un projet* économique a plus de chance de réaliser ce projet. L'affectation de son transfert d'argent à la finalité susmentionnée influence positivement sa probabilité de « réalisation d'un projet de création d'entreprise » et l'augmente de 176%. En revanche, le fait d'affecter les fonds pour les besoins de la famille influence négativement cette probabilité qui baissera de 13%.

2.3 Croisement entre la variable dépendante et les variables explicatives de comportements entrepreneuriaux

- **Secteur d'activité**

L'essentiel des projets créés soit 29% appartient au secteur des Nouvelles technologies de l'information et de la communication, 15,5% relèvent du secteur de l'agriculture. Ceci dit,

les projets portés comportent un aspect novateur dans lesdits secteurs d'activités. La valeur du test est très significative ($p < 0,01$) et la force de l'association est moyenne.

- **Projet original et novateur**

Concernant la question de l'originalité des projets et leur aspect novateur, 74.4% des enquêtés créateurs d'entreprise pensent que leur projet réalisé en Algérie a un caractère innovant. Selon le test khi deux, la relation entre ces deux variable est significative.

- **Freins à la création de projets :**

Les freins ou difficultés auxquelles peuvent être confrontés les entrepreneurs en Algérie, ont bien évidemment un effet négatif sur la probabilité qu'un individu de notre population visée puisse réaliser un projet de création d'entreprise. Aussi, les dysfonctionnements du système financier et les lourdeurs administratives par exemple abaissent respectivement cette probabilité de 19% et 14%.

- **Soutien des organismes publics :**

Il est clair que les migrants de notre échantillon ayant reçu un « soutien de la part d'institutions algériennes de l'état » vouées à l'investissement et à son accompagnement ont de ce fait davantage de chances quant à la création d'entreprise (le fait de bénéficier du soutien de l'état influe positivement la probabilité étudiée et augmente les chances de 20 fois). En effet, à l'examen des OR renseignant sur le rapport des chances, $OR_{ANDI} = 7,113$ et $OR_{ANSEJ} = 3,265$. Il apparait donc que le soutien de l'ANDI augmente la probabilité de 18%, alors que celui de l'ANSEJ l'augmente de 11%.

3 Section 03 : Analyse Approfondie

La description des données présentée dans la précédente section, a été d'un apport essentiel à notre démarche d'analyse puisque elle a permis un premier niveau de lecture des résultats de notre enquête et l'identification des principales relations entre les variables de la problématique.

La présente section constitue un niveau d'analyse supérieur et s'appuie donc sur les précédentes qui lui servent de fondement pour permettre un traitement plus poussé de nos données. Traitement dont l'objectif est de prédire la probabilité d'existence d'une réalisation

d'un projet de création d'entreprise par la diaspora algérienne par une modélisation particulière en recourant à la régression logistique.

La régression logistique ou modèle logit est un modèle de régression binomiale qui nous permet de déceler des relations causales. Il s'agit pour nous de modéliser l'effet d'un vecteur de variables (x_1, \dots, x_k) sur une variable binomiale génériquement notée : Y. Ceci, donc en vue d'examiner l'association de variables explicatives à la variable expliquée en s'appuyant sur le modèle de l'événement entrepreneurial d'A. Shapiro (1975).

3.1 Le Modèle de Régression Logistique Binaire

3.1.1 Présentation de la méthode d'analyse suivie

La régression logistique, et les méthodes associées comme l'analyse Probit connaissent une utilisation largement répandue en sciences de gestion depuis un certain temps. Ils sont très utiles lorsque l'on veut comprendre ou prédire l'effet d'une ou plusieurs variables sur une variable dichotomique ou binaire (Stafford et Bodson, 2006 : 203), c'est à dire qui ne peut prendre que deux valeurs 0/1 (par exemple Réussite/Echec ; Oui/Non) sous forme d'une probabilité, en fonction des valeurs prises par un certain nombre de facteurs, appelés *facteurs pronostiques*. « Contrairement à la régression multiple et l'analyse discriminante, la technique de régression logistique n'exige pas une distribution normale des variables ni l'homogénéité des variances » (Desjardins, 2005, p. 35). Dans le domaine de marketing (Levy-Tadjine, 2004), la décision d'achat (variable dépendante) s'explique en fonction d'un certain nombre de facteurs pronostiques (sexe, revenu, âge...) caractérisant les consommateurs. Celle-ci prenant la valeur 1, si l'achat a eu lieu, et 0, dans le cas contraire.

La régression logistique permet donc de modéliser la probabilité qu'un événement survienne étant donné les valeurs d'un ensemble de variables descriptives quantitatives et/ou qualitatives (continues ou catégorielles).

3.1.2 Les paramètres « variables régressives » du modèle logistique

Les variables régressives sont des coefficients qui permettent de mesurer l'impact des variables explicatives (X_i) sur la variable expliquée (Y) de notre modèle. Mathématiquement, ce sont des moyennes arithmétiques des variables explicatives.

La régression logistique binomiale s'apparente beaucoup à la régression linéaire. Le poids de chaque variable indépendante est représenté par un coefficient de régression et il est

possible de calculer la taille d'effet du modèle avec un indice semblable au coefficient de détermination (pseudo R^2). Toutefois, elle ne nécessite pas la présence d'une relation linéaire entre les variables puisque la variable dépendante est dichotomique.

Un modèle de régression logistique permet aussi de prédire la probabilité qu'un événement arrive (valeur de 1) ou non (valeur de 0) à partir de l'optimisation des coefficients de régression. Ce résultat varie toujours entre 0 et 1. Lorsque la valeur prédite est supérieure à 0,5, l'événement est susceptible de se produire, alors que lorsque cette valeur est inférieure à 0,5, il ne l'est pas.

Une fois les variables régressives générées, le lien entre la variable dépendante (événement entrepreneurial) et les variables explicatives du modèle (les différents paramètres) va être décrit à l'aide du modèle de régression logistique binaire suivant :

$$\hat{Y} = \text{Logit } P(Y=1 | X_i) = \beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4$$

Ainsi, en élaborant la fonction logistique, on peut, *déterminer la probabilité d'entreprendre (y = création d'entreprise : réalisée ou souhaitée) d'un entrepreneur potentiel, étant donné la perception de ses caractéristiques intrinsèques (X1 = facteurs psychologiques), de ses discriminations et désavantages, de ses opportunités d'affaires et de son patriotisme (X2 = facteurs contextuels), de son capital social (X3 = facteurs sociologiques) et de ses moyens financiers et les différents supports de l'état (X4 = facteurs économiques)*. Cette fonction logistique est calculée ainsi :

$$P(y=1 | X_i) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4}}$$

La valeur numérique des coefficients de régression n'a pas vraiment d'intérêt en soi. La seule information réellement pertinente est leur signe, indiquant si la variable associée influence la probabilité de créer une entreprise à la hausse ou à la baisse.

En estimant les " β_i " par maximum de vraisemblance sous l'hypothèse nulle $H_0: \beta_i = 0$, l'analogie du R^2 de la régression par moindres carrés est, dans le cas de notre modèle, le pseudo- R^2 , appelé aussi R^2 de Nagelkerke, lequel renseigne sur le pouvoir explicatif du modèle. Cette statistique est comprise entre 0 et 1. Si ce pseudo- R^2 est 0, on dira que les variations de Y_i ne sont pas expliquées par les X_i . Si ce $R^2 = 1$, les variations de Y sont expliquées par les X_i .

3.1.3 Opérationnalisation des variables du modèle

1- Facteur psychologique

a- Le niveau d'instruction :

Le niveau d'instruction (*est entendue ici par le niveau d'étude et l'actualisation des connaissances par les diverses formations*) a été évalué en posant aux entrepreneurs la question suivante :

Q27 : Quelle est votre opinion quant à l'apport (*très important = 4 à pas du tout important = 1*) de vos connaissances (niveau n'étude et formations acquises) dans la concrétisation du projet entrepreneurial ?

Tableau n°14 : Opinion des enquêtés sur l'influence de leur niveau d'instruction

	Fréquence	Pourcentage
pas du tout important	4	3%
peu important	12	8%
Important	13	9%
très important	113	80%
Total	142	100%

Source : données obtenues à partir des résultats de SPSS

Conformément à ce que rapporte la littérature à propos de l'impact positif des connaissances scolaires sur l'acte d'entreprendre, *les résultats de cette enquête font globalement état d'une forte influence (89% d'entrepreneurs)*. Pour les enquêtés qui estiment que la scolarité exerce une faible influence sur l'entrepreneuriat, ils représentent seulement un taux de 11%.

Les résultats descriptifs ci-haut présentés tendent à confirmer les observations selon lesquelles *la migration de retour contribue au renforcement de l'économie nationale en favorisant le retour de migrants expérimentés et qualifiés*.

b- L'expérience professionnelle antérieure

Pour évaluer cet item, nous avons posé aux entrepreneurs la question suivante :

Q28 : Quelle est votre opinion quant à l'apport (*très important = 4 à pas du tout important = 1*) de votre expérience professionnelle antérieure dans la concrétisation du projet entrepreneurial ?

Tableau n°15 : Influence des acquis professionnels sur l'acte d'entreprendre

	Fréquence	Pourcentage
pas du tout important	11	8%
peu important	26	18%
Important	40	28%
très important	65	46%
Total	142	100%

Source : données obtenues à partir des résultats de SPSS

Les résultats présentés ci-haut tendent à mettre globalement en relief le fait que *l'expérience professionnelle antérieure des entrepreneurs constitue une condition nécessaire et presque indispensable au lancement des activités de l'entreprise créée*. Cette expérience s'est avérée très importante pour 46% des enquêtés et importante pour 28%.

2- Facteur contextuel : le déclencheur

L'analyse des écrits traitant de l'entrepreneuriat des émigrés dans leur pays d'origine (Santelli, 1999, 2001, 2010 ; Madoui, 2010) nous a permis d'identifier trois situations motivant l'acte d'entreprendre : « *l'Opportunité* », « *la Discrimination* » et « *le Patriotisme* ».

L'évaluation de ces 3 items a consisté à poser la question ci-dessous aux entrepreneurs :

Q 20 : Avec quelle intensité les facteurs ci-dessous avaient influencé votre décision de se lancer en affaires ? (*très important = 4 à pas du tout important = 1*).

Tableau n°16 : Situations ressenties par l'enquêté déclenchant l'acte d'entreprendre

Facteurs	<i>très important</i>	Important	Pas important	<i>Pas du tout important</i>	Total
Discrimination au pays d'accueil	2%	6%	9%	83%	100%
Opportunité au pays d'origine	42%	24%	21%	13%	100%

Contribution au développement de la nation	69%	5%	13%	13%	100%
---	-----	----	-----	-----	------

Pour ce qui est des mécanismes déclencheurs de l'acte d'entreprendre, les résultats descriptifs ci-haut montrent globalement que rares sont les entrepreneurs qui considèrent leur décision d'entreprendre comme une réponse à une situation de discriminations perçues ou vécues dans leur pays d'accueil (8%). D'ailleurs pour la grande majorité d'entre eux, il n'existe pas de discrimination sur le marché du travail, vu que 89% occupaient un poste.

Cependant, 74% de nos enquêtés trouvent que le patriotisme a une forte influence sur leur décision d'entreprendre. Ce sentiment d'attachement au pays d'origine et de contribution à son développement exerce pour 26% d'entre eux une faible influence sur cette décision de se lancer en affaires. Globalement ces résultats montrent que la grande majorité des entrepreneurs enquêtés (66 %) s'est lancée en affaires en vue d'exploiter une opportunité préalablement détectée sur le marché du pays d'origine.

3- Facteur sociologique : le réseau

Pour cerner l'importance des réseaux dans la concrétisation de la démarche entrepreneuriale, il a été demandé aux entrepreneurs d'indiquer les sources d'informations nécessaires pour s'informer sur les démarches à la création d'entreprise et les potentialités économiques du projet. Ensuite, nous nous sommes servis de la question ci-dessous pour évaluer cet item:

Q 40 : *Quelle est votre opinion quant à l'apport de vos contacts (réseau) ci-dessous dans la concrétisation du projet d'affaire ?*

Les liens forts, dans le sens de Mark Granovetter (1973) et Burt (2000) renvoient aux liens que l'entrepreneur entretient avec ses siens (famille, amis, proche) ; et les liens faibles font référence à ses contacts en dehors de la famille (entrepreneurs diasporiques, associations, les banques...etc.).

Tableau n°17 : Apport des réseaux dans la concrétisation du projet

	Contacts à liens forts		Contacts à liens faibles	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
pas du tout important	14	10%	69	49%
peu important	53	37%	29	20%
Important	23	16%	34	24%
très important	52	37%	10	7%
Total	142	100%	142	100%

Les résultats de l'enquête montrent globalement que 53% des émigrés-entrepreneurs étudiés trouvent que leur réseau à liens forts (la famille) a un apport important sur la concrétisation de leur projet d'affaire. En effet, l'enquête a relevé que 46.5% se renseignent sur les potentialités économiques du projet et les démarches nécessaires à la création d'entreprise par le biais de leurs proches installés au pays. Par ailleurs, et contrairement à la littérature en question, l'enquête a fait apparaître que la diaspora algérienne entreprenante présente un **faible taux d'organisation communautaire** puisque comme déjà mentionné dans notre commentaire sur « les sources d'information sur le climat des affaires en Algérie », ceux qui font appel aux organismes étrangers dédiés à l'investissement économique en Algérie comme moyen d'information, ne seraient que 15%. Seulement 13% citent les entrepreneurs diasporiques, 7% les associations diasporiques et enfin 6% recourent aux organisations patronales en Algérie pour trouver réponses à leurs questions. Ceci justifie que 69% pensent que l'apport des contacts à liens faibles est relativement moins important.

4- Facteur économique :

Pour l'évaluation de cet item, deux variables seraient pertinentes : les finances personnelles et l'aide de l'état. Les questions ci-après ont cependant été posées aux entrepreneurs:

***Q 30** : Quelle est votre opinion quant à l'apport de vos ressources personnelles par rapport aux ressources étrangères (famille, banque...) dans la concrétisation du projet entrepreneurial ? (très important = 4 à pas du tout important = 1)*

***Q 44** : Quelle est votre opinion quant à l'apport des politiques publiques d'appui à l'entrepreneuriat dans la concrétisation de votre projet entrepreneurial ?*

Tableau 18 : Importance des Finances personnelles/Aide de l'état au démarrage d'entreprise

	Finances personnelles		Aide de l'état	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
pas du tout important	18	13%	20	14%
peu important	38	27%	24	17%
important	19	13%	54	38%
très important	67	47%	44	31%
Total	142	100%	142	100%

Pour ce qui est des modalités de financement au démarrage, les résultats descriptifs montrent globalement que les entrepreneurs étudiés sont relativement moins dépendants des sources non personnelles de financement : 60% d'entrepreneurs déclarent que leurs **finances personnelles** sont plus importantes comparativement aux finances en provenance des tiers (ce qui sous-tendrait leur relative autonomie financière³⁹).

Concernant **l'apport des politiques publiques** d'appui à la création d'entreprises dans la concrétisation de leur projet entrepreneurial, 31% des entrepreneurs de la diaspora estiment qu'il est très important et 30% important. Par ailleurs, une proportion non négligeable de ces derniers (14%) l'a qualifié de pas du tout important et 25% de peu important.

3.2 Validation d'un modèle logistique de l'événement entrepreneurial pour la diaspora algérienne dans son pays d'origine

Dans le contexte de la migration algérienne, cette section ambitionne de valider un modèle de formation de l'acte entrepreneurial à quatre variables construit à partir du modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero (Shapero 1975 ; Shapero et Sokol, 1982) enrichi par les apports des sociologues (Madoui, 2008, 2010 ; Santelli, 1999, 2001, 2010).

3.2.1 Modes d'évaluation des paramètres du modèle

On a montré précédemment que les paramètres du modèle sont des indicateurs de synthèse des variables par lesquelles ils sont constitués. Mathématiquement, ils représentent leur moyenne arithmétique.

³⁹ Dans un environnement où l'économie et le système financier est en crise (donc n'est pas du genre à soutenir les activités des entrepreneurs), il est tout à fait normal pour les individus qui veulent tenter l'aventure entrepreneuriale de ne compter que sur leurs propres ressources.

Tableau n°19 : mode de calcul des variables du modèle

Echantillon	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10
Psychologique(P)	2	3,5	3	3	4	2,5	3,5	2,5	3,5	3,5
Contextuel (C)	2,33	3	2,33	3,33	2,33	1,67	2	2	3	2,33
Sociologique (S)	4	3,5	2,5	2,5	3,5	1,5	2,5	2,5	1,5	1,5
Economique (E)	4	2,5	1	2,5	2,5	2	3,5	2,5	4	3,5

***Source** : données obtenues auprès des dix premiers enquêtés à partir de SPSS.*

3.2.2 Les résultats de la régression logistique sur SPSS

Le lien entre la variable dépendante (création d'entreprise) et les variables régressives du modèle est décrit à travers l'équation de régression suivante :

$$\hat{Y} = \text{Logit } P(Y=1 | P, C, S, E) = \beta_0 + \beta_1*(P) + \beta_2*(C) + \beta_3*(S) + \beta_4*(E)$$

Récapitulatif des modèles

Pas	Log de vraisemblance -2	R-deux de Cox et Snell	R-deux de Nagelkerke
1	16,809 ^a	,390	,851

D'après la statistique du log-vraisemblance obtenue, nous pouvons dire que le modèle est significatif. Ainsi, dans le cas de notre modélisation, la valeur du R-deux de Nagelkerke est égale à 0.851. Ces résultats confirment la validité du modèle qui a été élaboré pour expliquer la création d'entreprise par la diaspora algérienne dans son pays d'origine puisque 85 % de la variance de la variable Y (création d'entreprise) est expliquée par les quatre grandes familles de variables préconisées par Albert Shapero dans son modèle théorique de 1975, à savoir, les variables psychologiques, contextuelles, sociologiques et économiques. Les 15% restant sont expliqués par les autres variables non prises en considération dans ce modèle.

Par ailleurs, selon la matrice de confusion, ci-après, ce modèle dispose d'un bon pouvoir prédictif puisqu'il prédit correctement 97% des cas, ce qui est plus qu'acceptable. Autrement dit, les prévisions opérées seront justes 9.7 fois sur 10.

Table de classification^a

Observé			Prévisions		
			envisagez-vous de réaliser un projet de création d'entreprise en Algérie		Pourcentage correct
			peut-être	oui	
Pas 1	envisagez-vous de réaliser un projet de création d'entreprise en Algérie	peut-être	11	2	84,6
		oui	2	127	98,4
Pourcentage global					97,2

A partir de ce tableau de classification, il est maintenant possible d'examiner si le modèle permet de bien classer les sujets dans leur groupe d'appartenance à partir de l'équation finale. En effet, 98.4% des migrants créateurs d'entreprise sont classés correctement, et ceux qui ont l'intention d'entreprendre le sont pour 84.6 %.

Tableau 20: Variables de l'équation

		B	Wald	Ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 1 ^a	Psychologique	2,536	6,991	1	,008***	12,625
	Contextuel	2,493	2,325	1	,127	12,101
	Sociologique	2,571	3,462	1	,063*	13,078
	Economique	2,788	4,321	1	,038**	16,256
	Constante	-20,464	8,343	1	,004***	,000

*Signification au seuil de 90%; ** Signification au seuil de 95%; *** Signification au seuil de 99%;

L'ensemble des variables du modèle semblent significatives, nous constatons bien évidemment leur impact positif sur la création d'entreprise. Contrairement à ce que l'on peut imaginer au vu de l'étude de Shapero, on constate qu'il existe des interactions faiblement significatives ($p > 0.1$) entre l'événement entrepreneurial et le facteur contextuel d'une part et sociologique d'autre part. Ceci se justifie par le fait que la majorité des entrepreneurs étudiés a déclaré ne pas avoir perçu des discriminations susceptibles de précipiter la décision d'entreprendre. C'est plutôt l'envie d'exploiter les opportunités et de contribuer au développement du pays qui semble influencer significativement sur cette décision. En ce qui concerne le facteur sociologique, l'influence est peu significative ($p=0.063$), ceci est du au fait qu'une faible proportion se renseigne sur les potentialités économiques du projet et les démarches nécessaires à la création d'entreprise par le biais de leurs contacts à liens faibles.

En revanche, nous avons relevé, des interactions fortement significatives entre la décision de création d'entreprise et les facteurs psychologique ($p < 0.05$) et économique ($p < 0.01$).

3.2.3 Interprétation des résultats

Le modèle logit dispose d'une propriété particulièrement intéressante qui lui est propre et qui simplifie notamment l'interprétation des paramètres β liés aux variables explicatives X_i ⁴⁰. Bien que les valeurs chiffrées des estimations ne puissent être interprétées directement, compte tenu du problème de la normalisation de la variance résiduelle, il est néanmoins possible d'opérer des interprétations directes moyennant le signe (négatif ou positif) de ces paramètres, lequel renseigne sur l'influence (à la baisse ou à la hausse) qu'ont les variables sur la probabilité *d'avoir des individus issus de la diaspora qui réalisent un projet de création d'entreprise en Algérie*. Autrement dit, les variables dont le coefficient estimé est négatif, réduisent la probabilité d'obtenir une réalisation de projet de création d'entreprise par notre public cible, alors que celui positif augmente cette chance.

De plus, nous pouvons par ailleurs calculer **les effets marginaux** qui permettent de mesurer la sensibilité de cette probabilité vis-à-vis des variations dans les variables explicatives. Et c'est précisément dans ce sens, que l'usage d'un modèle logit peut aider l'analyse de ces effets marginaux.

Ainsi, nous porterons notre attention sur l'Odd Ratio (OR) vu qu'il mesure l'association des variables à la probabilité en question (l'exponentielle du coefficient d'une variable explicative s'interprétant comme son OR). Pour mesurer l'effet marginal d'une manière plus concrète et connaître l'impact d'une variable explicative (par une unité) sur la probabilité de la variable expliquée, en l'occurrence la création d'une entreprise, l'interprétation des coefficients s'effectuera suivant la formule ci-après :

$$\Delta \text{ probabilité (Y=1)} = \beta_i \times p (1-p)$$

Avec:

β_i : Coefficient estimé de la variable i

p : la moyenne de la variable binaire à expliquer Y

⁴⁰ Selon Pr Christophe Hurlin dans le premier chapitre de son polycopié de cours sur l'économétrie des variables qualitatives à l'université d'Orléans.

N	valide	142
	Manquante	0
Moyenne		,91

La probabilité (indiquée par la moyenne) qu'un individu de notre échantillon crée une entreprise en Algérie est de 91%.

Variables	B	Exp(B)	Δ prob
psychologique	2,536	12,625	21%
contextuelle	2,493	12,101	20%
Sociologique	2,571	13,078	21%
Economique	2,788	16,256	23%

En ce qui concerne les *Odds Ratios*, ces résultats confirment une corrélation positive entre la variable dépendante Y et toutes les variables explicatives X, car tous les OR > 1.

La variable psychologique a un OR de 12,625 dénote que le fait qu'un individu ait un potentiel entrepreneurial (niveau d'instruction élevé et expérience professionnelle antérieure) a 12 fois plus de chance de créer une entreprise. Cette probabilité augmente ainsi de 21% (une amélioration d'un point dans la variable psychologique induit un accroissement de 21 % de la probabilité d'entreprendre). Plus un individu possède un niveau de formation élevé et de l'expérience professionnelle, plus sa probabilité de création devrait être élevée.

Pour un OR **contexte** de 12,101 signifie que les migrants qui ont été motivé par l'exploitation des opportunités du pays d'origine et la contribution à son développement ou par la perception de discrimination au pays d'accueil ont 12 plus de chance de réaliser un projet de création d'entreprise. En effet, l'augmentation d'un point dans la détection des opportunités ou dans la perception de discrimination accroît la probabilité d'entreprendre de 20 %.

La variable sociologique a un OR de 13,078, on peut interpréter, que le migrant qui se fait aider par *ses contacts personnels et impersonnels* a 13 fois plus de chance d'entreprendre dans son pays d'origine. Autrement dit, si l'on augmente les contacts de l'entrepreneur potentiel d'un point, alors ses chances d'entreprendre s'accroissent de 21 %.

La variable économique : le migrant qui a les moyens ou ressources nécessaires pour concrétiser son projet et bénéficiant de l'aide de l'état a 16 fois plus de chance de créer une

entreprise. Les moyens financiers et le support de l'état augmente la probabilité de création d'entreprise de 23%.

En d'autres termes, *la probabilité d'entreprendre est d'autant plus forte que le porteur de projet issu de la diaspora algérienne -dispose d'un grand potentiel entrepreneurial et des moyens financier -est opportuniste et patriotique, bénéficie de l'aide de l'état et -sait activer, en cas de difficultés, ses contacts personnels.*

3.2.4 Simulation : Prédiction avec le modèle logistique

Après avoir repéré les relations et effets liant notre variable d'intérêt qui est « *la réalisation d'un projet de création d'entreprise en Algérie par un individu issu de la diaspora* » aux variables explicatives, en mesurant leurs effets sur sa probabilité de survenance, nous pouvons nous baser sur l'équation estimée de notre modèle pour avoir une vision prospective de cas futurs, vu sa significativité et ses pouvoirs prédictif et explicatif qui en font un modèle fiable et robuste.

Ce modèle peut se révéler pertinent dans une perspective d'accompagnement, dans la mesure où il permet d'affecter les individus qui veulent s'engager dans l'aventure entrepreneuriale à des groupes prédéfinis, porteurs de projets (au sens disposant de l'intention entrepreneuriale) et futurs créateurs d'entreprises, sans nécessairement que certaines conditions statistiques ne soient réunies (normalité des prédicteurs, homogénéité des variances).

En recourant à l'équation de ce modèle, nous pouvons calculer la probabilité associée à chaque nouveau cas. Le seuil de détermination est 0,5. Delà, si le migrant aura à travers l'équation estimée une probabilité supérieure à 50%, il sera classé non pas comme porteur de projet mais comme futur créateur d'entreprise.

Exemple1 : Lors d'une séance d'accompagnement, un chargé de mission recueille les informations suivantes concernant un porteur de projet d'origine algérienne établis depuis six ans en France :

Facteurs psychologiques

Expérience professionnelle en rapport avec le projet..... (3) très importante

Importance de connaissances scolaires pour le projet..... (4) très importante

Facteurs contextuels

- Perception de discriminations précipitant l'acte d'entreprendre..... (2) peu important
- Repérage d'opportunités suscitant une réponse entrepreneuriale..... (3) important
- Contribution au développement du pays(4) très important

Facteurs sociologiques

- Capacité de mobilisation des contacts à liens forts..... (4) très importante
- Capacité de mobilisation des contacts à liens faibles..... (2) peu importante

Facteurs économiques

- Rapport finances personnelles sur finances étrangères..... (4) très important
- Apport des politiques publiques d'appui à l'entrepreneuriat(2) peu important

Au regard de ces informations, la valeur du facteur psychologique sera de : $(3 + 4)/2 = 3.5$;
Le facteur contexte sera de : $(2 + 3 + 4)/3 = 3$;
Le facteur sociologique sera de : $(4 + 2)/2 = 3$;
Le facteur économique sera de : $(4+2)/2= 3$.

A partir de ces valeurs, il est possible de calculer la valeur du logit pour cet individu en utilisant les résultats de la régression. On calcule en effet :

$$\hat{Y} = \text{Logit de création } P(Y= 1 | P, C, S, E) = -20,464 + 2,536*3.5 + 2,493*3 + 2,571*3 + 2,788*3 = 11,968$$

En utilisant la formule suivante, on peut calculer la probabilité de création d'entreprise pour cet entrepreneur potentiel. Celle-ci sera de :

$$P(y=1 | P, C, S, E) = \frac{\exp^{11.968}}{1 + \exp^{11.968}} = 0,99$$

Cet individu a 99% de chance de devenir un bon créateur d'entreprise. Le chargé de mission est cependant alerté de la forte propension de cet individu à la création.

Exemple 2 :

Facteurs psychologiques

- Expérience professionnelle en rapport avec le projet..... (1) pas du tout importante
- Importance de connaissances scolaires pour le projet..... (1) pas du tout importante

Facteurs contextuels

- Perception de discriminations précipitant l'acte d'entreprendre.....(4) très important
- Repérage d'opportunités suscitant une réponse entrepreneuriale..... (1) pas du tout important
- Contribution au développement du pays(2) peu important

Facteurs sociologiques

- Capacité de mobilisation des contacts à liens forts..... (4) très importante
- Capacité de mobilisation des contacts à liens faibles.....(1) pas du tout importante

Facteurs économiques

- Rapport finances personnelles sur finances étrangères..... (2) peu important
- Apport des politiques publiques d'appui à l'entrepreneuriat(1) pas du tout important

Au regard de ces informations, la valeur du facteur psychologique sera de : $(1 + 1)/2 = 1$;

Le facteur contexte sera de : $(4 + 1 + 2)/3 = 2.33$;

Le facteur sociologique sera de : $(4 + 1)/2 = 2.5$;

Le facteur économique sera de : $(2+1)/2= 1.5$.

A partir de ces valeurs, il est possible de calculer la valeur du logit pour cet individu en utilisant les résultats de la régression. On calcule en effet :

$$\hat{Y} = \text{Logit de création P (Y= 1| P, C, S, E)} = -20,464 + 2,536*1 + 3,054*2.33 + 2,571*2.5 + 2,788*1.5 = -1.509$$

En utilisant la formule suivante, on peut calculer la probabilité de création d'entreprise pour cet entrepreneur potentiel. Celle-ci sera de :

$$P (y=1| P, C, S, E) = \frac{\exp^{-1.509}}{1 + \exp^{-1.509}} = 0,18$$

Cet individu a 18% de chance de devenir un créateur d'entreprise. Le chargé de mission est cependant alerté de la faible propension de cet individu à la création.

Les limites de la modélisation économétrique

Comme le souligne M. Kasse (2010) dans son livre « la science économique et sa méthodologie », il importe de rappeler que les modèles économétriques sont des instruments certes, indispensables pour l'analyse de la prévision économique toutefois, ils comportent des limites concernant les imperfections des méthodes statistiques. En effet, quelle que soit son ambition, un modèle est nécessairement une simplification de la réalité, il ne peut pas comprendre toutes les variables et leurs relations du phénomène considéré. Nous soulignons aussi la complexité des méthodes, les estimations de comportements moyens qui peuvent être fort différents du comportement le plus vraisemblable à chaque instant, les incertitudes et divergences quant aux poids relatifs aux effets.

Conclusion du chapitre 05

L'objectif du présent chapitre était de fournir des données actualisées et détaillées mais surtout de nouvelles précisions qui permettent de mieux comprendre comment la diaspora algérienne souhaiterait s'impliquer dans le développement de leur pays d'origine sous cet angle d'étude qu'est l'entrepreneuriat.

Beaucoup de compétences algériennes vivent à l'étranger, souhaitent ou pensent retourner vivre en Algérie après avoir acquis une riche expérience professionnelle, ceci afin de créer leurs propres affaires et de réaliser leurs rêves. Certains n'osent pas encore le faire, par contre, d'autres ont franchi le pas et sont déjà sur place.

Ces migrants sont partis pour faire des études tout en espérant de meilleures conditions de vie pour eux mais également pour leurs familles restées au pays où dans de très nombreux cas, ils continuent à les soutenir financièrement. En outre, le choix du pays d'accueil n'est pas fortuit, le facteur relationnel étant souvent déterminant. Pour des raisons évidentes, le choix des migrants s'arrêtera généralement sur un pays où des membres de la famille ou des amis sont déjà présents.

Si des algériens ont quitté leur pays pour des raisons sociales et professionnelles, leur retour ne devrait pas les renvoyer au point de départ. Il faut alors leur offrir les conditions d'accueil pas seulement au niveau de leur travail, mais également au niveau de la vie de leurs familles. Si leurs familles vivent à un certain niveau avec des perspectives d'avenir pour leurs enfants, alors ils devraient retrouver ces conditions en Algérie sinon ils ne reviendront pas.

CONCLUSION GENERALE

L'analyse des théories disponibles sur les migrations internationales a été réalisée afin de mieux appréhender la genèse des flux migratoires et leurs conséquences ainsi que pour montrer la complexité du phénomène. A travers cette analyse, nous avons constaté que les études théoriques et empiriques reconnaissent que les migrants peuvent contribuer à l'amélioration du contexte général des pays d'origine. A moyen et long terme, l'émigration des personnes qualifiées peut engendrer des effets bénéfiques sur le pays d'origine sous forme de : remises de fonds, investissements, relations commerciales, nouvelles compétences, innovation, nouvelles normes et informations.

L'intégration des déterminants et des effets des migrations dans une seule approche théorique permet une meilleure compréhension de la relation migration-développement. Les théories expliquant les causes de la migration ont montré que celle-ci est partie intégrante du processus de développement. Comme on a pu le voir, les migrations ne sont pas seulement le résultat du processus décisionnel individuel ou collectif mais opèrent également sous l'influence des changements sociaux, culturels, économiques et politiques tant des pays d'origine que des pays de destination, ce qui dénote la nature hétérogène du phénomène.

En tant que composante de la migration internationale, la migration de retour a été étudiée par diverses écoles de pensées qui ont contribué à offrir des ensembles contrastés de propositions émanant de différentes approches scientifiques notamment, l'économie néoclassique, la nouvelle économie de la migration du travail, le structuralisme, le transnationalisme et la théorie des réseaux sociaux. En raison de la diversité croissante des migrants de retour, ce phénomène doit être abordé en tenant compte des nouvelles variables expliquant comment et dans quelles circonstances les migrants retournent. Ces approches conviennent toutes que la migration de retour varie selon trois principaux facteurs identifiables par l'observateur, motivant le retour et façonnant sa configuration, dans des circonstances spécifiques, à savoir:

- l'environnement du pays d'origine ;
- la nature et la durée du projet migratoire mené à l'étranger ;
- le contexte et les raisons incitant au retour au pays d'origine.

En fait, cette analyse comparative des théories de la migration de retour met en lumière les **motivations économiques et non économiques** du retour et souligne la nécessité de conceptualiser le retour afin de promouvoir le développement des pays d'origine.

Etant un concept clé dans notre étude, et de par les différentes définitions sémantiques et autres que peut revêtir ce concept, *la diaspora* incorpore plusieurs dimensions et intègre à la fois un capital humain, financier et social utile au développement de la communauté dans le pays d'origine. Les gouvernements ont un rôle crucial à jouer tant pour canaliser les initiatives, les potentiels et les ressources de la diaspora vers l'économie et la société que pour créer les liens institutionnels entre la diaspora et les activités socio-économiques du pays d'origine.

Les pays d'origine peuvent tirer de nombreux avantages du retour de leur diaspora sous réserve que les perspectives économiques et sociales de ces pays puissent offrir le cadre et le contexte qui seraient propices à leur développement. En effet, de nombreux facteurs opportuns, tant dans les pays d'origine que dans ceux d'accueil, participent à renforcer le potentiel de développement de la migration de retour. Ces facteurs concernent non seulement les caractéristiques des migrants eux-mêmes, mais aussi les politiques mises en place dans les pays d'accueil et l'environnement socio-économique et institutionnel des pays d'origine.

L'enquête MIREM (2007), visant trois pays du Maghreb dont l'Algérie, nous a partiellement éclairé sur le profil socio-économique des (travailleurs/ouvriers) migrants algériens de retour au pays, mais elle s'est moins consacrée à l'entrepreneuriat diasporique au pays d'origine.

La typologie de retours proposée par Cerase (1974) se vérifie au niveau de notre échantillon et nous constatons en effet: a) ceux motivés par un échec du projet migratoire et la non-atteinte des objectifs de départ ; b) ceux marqués par un conservatisme qui s'explique par le souhait de retrouver les siens, son pays, sa culture ; c) des retours intervenant en fin de vie professionnelle (liés à la retraite) ; d) les retours innovateurs qui sont aptes à promouvoir évolutions sociales et développement économique à moyen et long terme, surtout quand ce type de migrants avait toujours planifié de créer un projet économique après son retour, comme c'est le cas de 60% (118 personnes) parmi notre échantillon.

Ainsi pour résumer, la typologie susmentionnée indique clairement, eu égard à notre enquête et aux données collectées dans ce cadre, que la plupart des migrants parmi nos

enquêtés décident de rentrer au pays sur la base d'une combinaison de motivations d'ordre économique et non-économique.

La diaspora algérienne représente une véritable opportunité et un potentiel très peu exploité. Celle-ci est disposée à participer au développement économique de son pays. Elle souhaite mettre son savoir-faire au service du pays, créer de la richesse et créer de l'emploi. Pas seulement, elle est aussi porteuse d'innovation. Malheureusement, il n'existe pas encore un véritable écosystème permettant à cette diaspora de créer ses entreprises dans les meilleures conditions. Un nombre assez important de rencontres, de réunions et de forums sur l'investissement ont été organisés en Algérie en faveur de la diaspora, mais au final, rien n'a été fait concrètement. Dans cette perspective, il faut une volonté politique de voir la communauté algérienne établie à travers le monde, notamment en France venir investir en Algérie en lui offrant toutes les facilités possibles pour pouvoir entreprendre en toute sécurité (financières, administratives et foncières).

Encourager les membres de la diaspora à se lancer en affaire semble être une question de bon sens en tant qu'élément de la politique de développement. Le recours à l'entrepreneuriat de la diaspora en tant que solution miracle pour la création d'emplois et la croissance économique est une préoccupation plus fondamentale. Cependant, les membres de la diaspora ou les migrants de retour ne sont pas tous en mesure de devenir des entrepreneurs prospères. Beaucoup d'entre eux échouent, abandonnent et retournent à l'étranger, détruisant leurs économies et leur espoir.

Comme le confirment plusieurs recherches, les entrepreneurs potentiels de la diaspora sont découragés d'investir ou de créer des entreprises si leur pays d'origine est instable économiquement. Le manque d'informations locales transparentes sur les risques d'investissement; un environnement commercial et un système bancaire historiquement médiocre; le manque d'infrastructures et d'équipements adéquats tels que des écoles décentes, des liaisons de transport, un haut débit internet digne de ce nom et un parc technologique à la hauteur; des approvisionnements fiables en eau et en électricité, sont tous des raisons démotivant cet investissement. La paix, la stabilité, la construction d'infrastructures de base et la découverte des modes d'ajustement entre les projets proposés et les besoins en termes de stratégies nationales de développement sectoriel et régional sont des conditions préalables à un investissement substantiel de la diaspora.

Les entrepreneurs de la diaspora, comme tous les entrepreneurs, réussissent en identifiant les opportunités et en cherchant à en tirer parti. Ils ont à la fois des avantages et des inconvénients à saisir les opportunités qui leur sont offertes dans leur pays d'origine. Ils sont plus susceptibles que les étrangers de comprendre la structure d'opportunités et d'avoir des relations et un «capital culturel» qui facilitent leurs activités. Ils apportent également des connaissances et une compréhension acquises à l'étranger qui peuvent les aider à avoir des possibilités qui ne sont pas évidentes pour des personnes qui n'ont jamais vécu ailleurs. Les gouvernements, les institutions multilatérales, les organisations de la diaspora et d'autres groupes de la société civile peuvent les aider à exploiter les ressources dont ils ont besoin et à surmonter les obstacles qui les empêchent de concrétiser leurs projets.

L'Algérie ne peut espérer la récupération d'une partie de l'élite de son capital humain répartie à travers le monde sans un sérieux engagement dans la construction d'une stratégie visant un accord gagnant-gagnant clairement profitable à chaque partie.

Test des hypothèses

Hypothèse 1 : « Validée ». Les résultats de cette enquête font globalement état d'une forte influence et tendent à confirmer les observations selon lesquelles l'expérience professionnelle antérieure (74%), les finances personnelles (60%) et le niveau d'étude très élevé (89%) sont les principaux déterminants de leur potentiel entrepreneurial et constituent une condition nécessaire et presque indispensable au lancement des activités de l'entreprise créée.

Cependant, nous avons relevé que la diaspora algérienne entreprenante présente un faible taux d'organisation communautaire, 66% ne sont en relation avec aucun réseau ou association de la diaspora au pays d'accueil et 81% n'appartiennent à aucune organisation ou réseau professionnel en Algérie.

Hypothèse 2 : « Validée Partiellement ». Les résultats descriptifs tendent à confirmer l'hypothèse selon laquelle les motivations ayant poussé notre échantillon de diaspora à la création d'un projet entrepreneurial en Algérie sont des comportements « d'opportunismes » (66 %). Ils sont 89% à avancer des motivations économiques offertes par le marché algérien.

Les résultats infirment que nos entrepreneurs se trouvent dans des situations de vulnérabilité sociale donc ils se lancent dans la voie de l'entrepreneuriat par « nécessité », car

seulement 8% considèrent leur décision d'entreprendre comme une réponse à une situation de *désavantages socio-économiques* perçus ou vécus dans leur pays d'accueil. D'ailleurs pour la grande majorité des enquêtés, il n'existe pas de discriminations sur le marché du travail, vu que 89% occupaient un poste.

Hypothèse 3: « Validée ». Les freins auxquelles peuvent être confrontés les entrepreneurs en Algérie, ont bien évidemment un effet négatif et sont statistiquement significatifs au seuil de 5%. Ainsi, les dysfonctionnements du système financier, l'absence de dispositifs d'accompagnement de la diaspora et les lourdeurs administratives par exemple abaissent respectivement la probabilité qu'un individu de notre population puisse réaliser un projet de création d'entreprise de 19%, 18% et 14%.

Hypothèse 4 : « Validée ». Statistiquement, le modèle est significatif puisque 85 % de la variance de la variable Y (création d'entreprise) est expliquée par les quatre groupes de variables tirées du modèle théorique d'Albert Shapero ($R^2 = 85 \%$). En effet, nous avons relevé, des interactions **fortement significatives et positives** entre la décision de création d'entreprise et les facteurs psychologique ($p < 0.05$) et économique ($p < 0.01$). en revanche et contrairement à ce que l'on peut imaginer au vu de l'étude de Shapero, on constate qu'il existe des interactions **faiblement significatives** ($p > 0.1$) entre l'événement entrepreneurial et le facteur contextuel d'une part et sociologique d'autre part. Ceci se justifie par le fait que la majorité des entrepreneurs étudiés a déclaré ne pas avoir perçu des discriminations susceptibles de précipiter la décision d'entreprendre. C'est plutôt l'envie d'exploiter les opportunités et de contribuer au développement du pays qui semble influencer significativement sur cette décision. En ce qui concerne le facteur sociologique, l'influence est peu significative ($p=0.063$), ceci est du au fait qu'une faible proportion se renseigne sur les potentialités économiques du projet et les démarches nécessaires à la création d'entreprise par le biais de leurs contacts à liens faibles.

Principaux résultats transversaux de la recherche

Au final, et grâce aux diverses analyses empiriques, nous avons pu identifier et faire ressortir un certain nombre d'éléments exigeant à être réuni pour qu'un entrepreneur issu de la diaspora algérienne puisse réaliser un projet d'entreprise en Algérie :

- Le fait de quitter l'Algérie avec comme principale raison le souhait d'y réaliser un projet de création d'entreprise au retour, consolide la volonté de concrétiser le projet migratoire ;

- Les compétences acquises à l'étranger tant académiques que professionnelles rendraient le migrant apte à réaliser son projet ;
- Il aurait déjà créé un projet à l'étranger et enverrait en Algérie de façon occasionnelle des transferts de fonds à des fins économiques ;
- La perception de discriminations, la contrainte ou l'échec dans le pays d'accueil ne constituent pas un déclencheur du retour au pays, c'est plutôt *la volonté et le désir* de contribuer au développement du pays d'origine par *l'investissement et la création de projets (83%)* ;
- *Les motivations économiques (89%)*, la *découverte d'une opportunité d'affaires (65%)*, *l'accomplissement d'un devoir* et la contribution au développement du pays d'origine (74%) constituent les principales motivations de l'acte d'entreprendre;
- Les principaux freins entravant la création d'entreprise se récapitulent comme suit : la bureaucratie, l'accès à l'information, le dysfonctionnement du système financier et la corruption.
- *Le secteur économique le plus dominant des projets réalisés est celui des services (68%)*, où le domaine de *l'informatique et les Technologies de l'information et de la communication* surpasse avec 29% ;
- Les projets créés devraient intégrer une dimension novatrice.
- Le chiffre d'affaires généré est en nette évolution et les bénéfices sont utilisés dans *des projets d'extension en Algérie (68 %)*;
- Les principaux avantages apportés par les institutions publiques algériennes sont les avantages fiscaux, le crédit bonifié et les conseils.
- La diaspora algérienne entreprenante présente un **faible taux d'organisation communautaire**, 66% ne sont en relation avec aucun réseau ou association de la diaspora au pays d'accueil et 81% n'appartiennent à aucune organisation ou réseau professionnel en Algérie.
- Les principaux besoins exprimés par la diaspora algérienne en vue d'investir dans leur pays d'origine se résument comme suit :
Une facilitation des procédures administratives ; la mise en œuvre des dispositifs législatifs plus ouverts permettant la mobilité et la circulation, tant des personnes que des capitaux ; meilleur environnement institutionnel.
- Les principales contributions de la diaspora algérienne au développement de son pays d'origine sont le transfert de compétences, de savoir faire, d'expertise ou de transfert

technologique ; l'investissement et le transfert de nouveaux comportements entrepreneuriaux ainsi que la promotion de l'image du pays.

Principaux Apports de la recherche

Tout d'abord, la revue de la littérature sur les migrations internationales et sur la diaspora est, selon nous, un apport théorique qui a permis de cerner la problématique du rôle des diasporas dans le développement des pays d'origine et de l'entrepreneuriat en particulier. Ce cadre théorique a permis aussi de valoriser la contribution du transfert de connaissances acquises par la diaspora, lequel s'opère via la création d'entreprises, du fait de son double apport à la fois matériel et immatériel au pays et à son capital humain local, et surtout en raison de l'étendue de ses avantages, contrairement au transfert de fonds qui est moins pérenne et peu productif car le plus souvent destiné essentiellement à la consommation.

L'intérêt de notre enquête était de contribuer à combler le manque informationnel existant sur le profil et les projets des entrepreneurs et porteurs de projets de la diaspora algérienne. Le volet empirique de notre thèse se démarque par son originalité recourant aux variables qualitatives plus riches permettant une compréhension du sujet, et qui ont fait ressortir des tendances tout à fait intéressantes et pleines d'enseignements, mais aussi plus complexes à traiter et à interpréter comparées aux variables quantitatives. Ces données pourront constituer le point de départ d'analyses plus approfondies de type qualitatif sur le vécu des migrants et leurs compétences.

La mise en place d'un cadre conceptuel permettant d'étudier la formation de l'acte entrepreneuriale dans le contexte de l'émigration algérienne peut se révéler comme étant une autre contribution. Le recours au modèle d'A. Shapiro (1975 ; Shapiro et Sokol, 1982) enrichi par les apports de la sociologie (Madoui, 2008, 2010 ; Santelli, 1999, 2001, 2010) a offert un soubassement solide pour cette approche.

Les résultats des recherches en entrepreneuriat devraient pouvoir être accessibles pour les créateurs, les accompagnateurs et toute autre personne s'intéressant à l'entrepreneuriat. Pour les porteurs de projets et créateurs d'entreprise, la présente étude peut servir de *guide à la décision d'entreprendre en Algérie*, du fait que nous avons présenté dans l'un des chapitres de notre recherche *l'environnement algérien des affaires*. Nous nous sommes aussi préoccupées de la sensibilisation des entrepreneurs potentiels sur les facteurs qui conditionnent la réussite entrepreneuriale ainsi que sur les diverses opportunités présentes en

Algérie. Les conclusions du modèle logistique ont mis en exergue une partie de ces facteurs: nous avons démontré que *la probabilité d'entreprendre en Algérie est d'autant plus forte que le porteur de projet issu de la diaspora algérienne -dispose d'un grand potentiel entrepreneurial et des moyens financier -est opportuniste et patriotique, bénéficie de l'aide de l'état et -sait activer, en cas de difficultés, ses contacts personnels.*

Pour les accompagnateurs, ce modèle peut se révéler pertinent, dans la mesure où il permet dans une perspective d'accompagnement d'identifier les entrepreneurs potentiels de la diaspora qui ont plus de chance de devenir des créateurs, par le biais d'un simulateur présenté comme un simple formulaire, et qui une fois renseigné indique la probabilité de réalisation d'une création d'entreprise par un membre de la diaspora.

Propositions de la recherche

Dès lors, pour renforcer les capacités entrepreneuriales et impliquer davantage les diasporas entrepreneurs au processus de développement du pays, il serait souhaitable que le gouvernement et les organisations d'affaires envisagent des mesures pour inciter les membres de la diaspora à se lancer dans des projets de création d'entreprises. Voici donc quelques pistes pour mobiliser et soutenir les membres de la diaspora algérienne candidats à la création d'activités entrepreneuriales dans leur pays d'origine :

- **Améliorer le climat des investissements** par la construction d'une *vision stratégique* claire portée par les autorités publiques et un engagement de celles-ci pour préparer le terrain (infrastructures, ressources humaines) tout en prêtant une attention particulière au fonctionnement de l'administration.
- **Associer la diaspora dans la définition de la stratégie et du cadre d'action du gouvernement.** L'une des façons de s'assurer que les entreprises viendront soutenir les priorités et les objectifs de développement national est d'associer la diaspora dans la mise en œuvre des stratégies sectorielles et d'énumérer les grands secteurs industriels vers lesquels doit aller l'investissement. De tels paramètres aideront le gouvernement à faire connaître ses priorités économiques aux membres de la diaspora et, ainsi, à stimuler l'activité économique dans les secteurs qui en ont le plus besoin ;
- **Elaborer une stratégie de communication et d'information** auprès des migrants pour promouvoir les investissements, en multipliant les canaux de communication, en particulier via les nouveaux réseaux sociaux ou les plateformes dédiées.

- **Rétablir la confiance en créant les conditions nécessaires** notamment, par le lancement de signaux politiques clairs et précis accompagnés par la mise en place de mesures à caractère opérationnels relatives aussi bien aux facilitations administratives qu'aux moyens de transport et d'accueil adaptés ainsi l'association
- **Développer et soutenir les réseaux associatifs autonomes chargés d'encadrer les migrants et associer les ambassades et consulats dans un cadre plus économique.** Ces réseaux seront chargés de maintenir et de renforcer les liens des expatriés avec le pays d'origine afin de mieux les inciter à contribuer à son développement.
- **Etablir un guichet unique à l'usage des entrepreneurs de la diaspora et envisager sa mise en place à l'étranger.** L'objectif est de permettre à quelqu'un qui est prêt à créer son entreprise de pouvoir le faire dans les plus brefs délais et dans les meilleures conditions. Parfois, quand les entrepreneurs font le déplacement, avec tout ce que cela comprend comme frais de voyage, hébergement et autres dépenses, les administrations leur disent de revenir dans une semaine ou dans un mois. La mise en place d'une procédure expresse doit conduire à inverser la tendance actuelle où la création d'une entreprise est une véritable course d'obstacles.

Ce guichet pourrait établir un portail Web qui donne tous les renseignements utiles : modalités de création d'entreprise, banque de projets, investissements possibles, services de conseil disponibles, frais moyens pour les rapatriements de fonds, fiscalité, capitaux exigés, prêts, etc. Le site pourrait aussi comporter des liens vers les réseaux de la diaspora, les établissements de formation, les banques ou les organisations internationales qui sont partenaires du gouvernement.

- **Créer des chambres de commerce algériennes et des succursales de banques algériennes** à l'étranger prioritairement en France pour encourager les investissements et drainer l'épargne de la CNE.
- **Proposer un pré-accompagnement en amont** de qualité et performant, assuré par des structures ou organismes dans les pays de résidence, notamment par le biais de programmes de coopération binationale ou coopération décentralisée.
- **Proposer ensuite un accompagnement**, individualisé au potentiel entrepreneur en Algérie, qui s'effectue par *une chaîne d'acteurs* (administrations, élus, banques, organismes de soutien, associations de migrants...) qui produiront et diffuseront une *information de qualité*. Il faudra alors multiplier la mise en place d'incubateurs et des pépinières d'entreprises, pour accompagner les entreprises et les transformer en entreprises viables.

- **Développer la Télé-incubation en s'appuyant sur une plateforme web.** Les jeunes entrepreneurs peuvent disposer d'un service de coaching en ligne afin de développer leurs projets d'entreprise à domicile, à la fois pour des raisons de coûts et de distance. Le jeune entrepreneur « télé-incubé » peut participer à des réunions collectives de formation en ligne, participer à des « classes virtuelles » sur l'entrepreneuriat, de réaliser des démonstrations de produits et de promouvoir ses services, etc.
- **Organiser dans les deux pays des forums** dédiés à la rencontre des porteurs de projet, potentiels investisseurs et compétences de la diaspora. L'objectif de tels évènements est d'évaluer la contribution de la diaspora aux efforts de développement en Algérie, analyser les difficultés rencontrées à l'investissement et élaborer des propositions afin de surmonter ces difficultés et de leur apporter des informations concrètes et pratiques répondant à leurs attentes. De telles possibilités de communication entre les parties prenantes (membres de la diaspora et des responsables gouvernementaux) peuvent ouvrir la porte à une plus grande coopération.
- **L'Etat par le biais de ces organismes se doit de consulter régulièrement l'élite de la diaspora** afin qu'elle aide le gouvernement à identifier des zones économiques stratégiques. L'Inde, par exemple, grâce à sa diaspora, a pu identifier les services d'exportation liés au secteur de la santé et le tourisme médical comme des opportunités commerciales importantes, en attirant ainsi les clients qui sont à la recherche d'alternatives aux prix élevés pratiqués dans des pays tels que le Royaume-Uni, le Canada et les États-Unis.
- **Favoriser le Networking** par la participation à distance des experts de la diaspora reconnus dans différents domaines d'activité; afin d'assurer des prestations de services. Un travail virtuel à l'aide des systèmes de TIC est préconisé sans qu'il soit nécessaire de les relocaliser physiquement en les considérant comme des réseaux plutôt que des entités individuelles.
- **Etendre le bénéfice de la « préférence nationale » aux entrepreneurs issus de la diaspora.** Le code des marchés publics stipule que les entreprises de droit algérien détenues par des nationaux résidents ont droit à une marge de préférence d'un taux maximum de 25% s'ils sont face à des soumissionnaires étrangers. Il faut alors intégrer les algériens entrepreneurs issus de la diaspora dans cette règle.
- **Instaurer un régime d'égalité.** Ne pas mettre les très petites entreprises lancées par la diaspora dans le contexte de la règle des **51/49%**. Pour ceux qui sont détenteurs de brevets et d'une innovation, la situation est plus compliquée, ils se retrouvent minoritaires dans des entreprises qui portent leurs propres créations. Il faut appliquer cette règle sur les grands

groupes qui veulent investir dans des secteurs stratégiques et ainsi protéger la production nationale.

- **Insister sur une évaluation rigoureuse des programmes.** Les programmes financés par des organisations à but non lucratif ou par le gouvernement doivent faire un effort pour suivre et évaluer de manière rigoureuse leurs propres progrès comme le font les investisseurs privés lorsque leur propre argent est en jeu. Les évaluations en temps réel des programmes sont essentielles pour apporter des corrections de parcours, et les évaluations rétrospectives sont essentielles pour concevoir des programmes futurs efficaces, et pour éviter la répétition d'erreurs commises dans le passé. Voici quelques indicateurs utiles en la matière : données sur la nationalité, le sexe, l'âge et le niveau d'instruction des bénéficiaires du projet ou du programme ; nombre d'entreprises créées grâce au programme ; longévité des entreprises créées ou renforcées ; nombre de nouvelles entreprises ayant obtenu un financement ; nombre de clubs ou de réseaux d'affaires mis sur pied ; et nombre de conseillers et de formateurs intervenant sur place.

En raison du manque de capital, il est important de dépenser de l'argent de manière productive et de mettre l'information, le mentorat et la formation à la disposition des petits entrepreneurs afin qu'ils puissent utiliser efficacement leur capital financier limité pour devenir autonomes ou, mieux encore, rentables.

- **Coordonner l'action des différents acteurs au niveau local et national, avant et pendant la mise en œuvre des projets.** Cette *coordination* est un facteur-clé car elle permet de délivrer aux investisseurs des informations claires sans brouiller les messages et gaspiller plus de ressources, en leur facilitant l'identification des interlocuteurs pertinents, et en leur offrant des dispositifs différenciés. La coordination est alors primordiale lorsque plusieurs institutions prennent part à une initiative et elle rend ainsi possible leurs interventions *complémentaires* et leur permet de ne pas se chevaucher.
- **Créer une banque de données de compétences résidant à l'étranger.** Identifier au niveau de chaque pays d'accueil les acteurs à interpeller : scientifiques, experts, hommes d'affaires et segmenter les cibles par tranche d'âge, secteurs d'activités et type de compétences. Ce travail de cartographie servira de fondement à toutes les démarches ultérieures et peut être effectué avec l'aide des conseillers économiques des ambassades et les associations professionnelles de la diaspora dans les pays de résidence.
- **Faciliter la migration circulaire des entrepreneurs de la diaspora.** Une étape importante pour la promotion de l'entrepreneuriat de la diaspora est de permettre aux

propriétaires d'entreprises ou aux investisseurs de la diaspora de voyager facilement entre leur pays d'origine et leur pays d'installation. Les permis de rentrées multiples, les visas de longue durée et la double nationalité sont tous des outils permettant aux entrepreneurs transnationaux de superviser activement leurs investissements.

Limites de la recherche

Toute recherche présente des faiblesses méthodologiques ou théoriques qu'il convient de souligner pour que les lecteurs se rendent compte que le chercheur est conscient des limites de son travail. Quatre limites possibles caractérisent notre recherche. La première réside dans le fait que la taille de l'échantillon n'est pas représentative (142 enquêtés), les résultats ne peuvent donc être généralisés. La seconde limite tient au fait que beaucoup d'enquêtés (31% soit 45 personnes) n'ont pas répondu à des questions concernant les transferts de fonds, le chiffre d'affaires et le capital social de leur entreprise. Pour beaucoup d'entre eux, ces informations ne peuvent être communiquées de peur qu'elles soient utilisées à d'autres fins que celles académiques.

La troisième limite est celle liée à notre modèle économétrique qui n'intègre pas des facteurs liés au contexte algérien tels que les difficultés de ce dernier. De plus, et aux limites précitées, peut s'ajouter une liée à nos hypothèses, à savoir la non inclusion de certaines variables ayant probablement un potentiel explicatif du comportement entrepreneurial, telles que par exemple celles explorant le contexte réglementaire en Algérie.

Perspectives de recherche

Ces années de thèse ou de recherche ont abouti à une étude de terrain que nous souhaitons bien plus large et qui est devenue un véritable projet pouvant accompagner notre future carrière d'enseignante-chercheuse. Notre souhait est de le mener aussi loin que possible, en stimulant l'esprit d'entreprise de la diaspora donnant lieu à des créations d'entreprises en Algérie à forte valeur ajoutée.

Les apports de notre thèse à l'amélioration des connaissances sur la contribution de la diaspora algérienne à l'entrepreneuriat de son pays d'origine portent aussi sur les nouvelles questions de recherche. Quelques prolongements d'ordre pratique et théorique sont à envisager et concernent le recentrage de l'objet d'étude sur des thématiques particulières et son élargissement à des fins de généralisation.

- *Perspectives d'ordre théorique*

Une première forme de resserrement de notre champ de l'étude consisterait à cibler la diaspora dans les principaux pays d'accueil (France, Espagne, Canada, Angleterre, Belgique, États-Unis). A travers des analyses approfondies du genre « étude des cas » ou études comparatives, on mettrait en évidence les facteurs de succès et de risque spécifiques à chaque entrepreneur selon le pays de résidence étudié. Nous pourrions aussi étudier les migrants entrepreneurs dans des secteurs précis tels que par exemple la haute technologie, l'ingénierie, l'agriculture ou bien dans bien d'autres secteurs.

Un autre type de resserrement consisterait à approfondir chacune des quatre variables du modèle Logit. On étudierait par exemple la perception des entrepreneurs diasporiques des opportunités et possibilités qu'offre l'environnement algérien, ou encore la perception du réseautage. L'approfondissement de l'analyse de ces différentes variables participerait à constituer des connaissances sur les entrepreneurs de la diaspora, pouvant intéresser étudiants et chercheurs, mais aussi intervenants, cadres des ministères, ONG, organisations socioprofessionnelles, bailleurs de fonds et autres investisseurs. Une telle base de données permettrait d'élaborer des stratégies d'intervention efficace en faveur de la diaspora Algérienne, dans le cadre de sa mobilisation pour favoriser son investissement productif.

Par ailleurs, un suivi sur plusieurs années de ces migrants retournés en Algérie ou installés à l'étranger, permettrait de voir comment leurs perceptions de l'expérience migratoire, leur engagement dans le processus entrepreneurial (en amont et en aval) évoluent, puisque le projet migratoire du migrant s'inscrit dans une dynamique qui change au rythme des circonstances. Ces changements vont dépendre de l'évolution des conditions sociales, économiques, culturelles et politiques dans les pays d'accueil et d'origine.

- *Perspectives d'ordre pratique*

La principale perspective pratique de cette thèse concerne l'appropriation du modèle LOGIT et son application par les consultants en entrepreneuriat. En effet, les résultats de la régression logistique ont montré que les variables psychologiques, contextuelles, sociologiques et économiques expliquent 85 % l'acte entrepreneurial. Ce coefficient (R^2) pourrait encore augmenter par un élargissement de la taille de l'échantillon. L'extension du modèle sur des échantillons significatifs aiderait sans doute à perfectionner davantage le modèle économétrique et à affiner notre connaissance sur l'entrepreneuriat diasporique.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

ABDELKRIM S., (2010). Diasporas passerelles pour l'investissement, l'entrepreneuriat et l'innovation en Méditerranée, ANIMA Investment Network.

ABOUSSI M., (2011). La nueva política migratoria marroquí ante retos de transnacionalismo y codesarrollo, in *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, n° 10.

ADAMS R.H., (2003). *International migration, remittances and the brain drain: a study of 24 labor-exporting countries*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2972.

ADAMS R.H. et PAGE J., (2003). *International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries*, Policy Research Working Paper No. 3179, World Bank (Poverty Reduction Group), Washington, DC.

ADELMAN, I.J., TAYLOR J.E., et S. VOGEL. (1988). Life in a Mexican Village: A SAM Perspective. *Journal of Development Studies* 25 (1),

AIDA, Association internationale de la diaspora algérienne, www.aida-association.org

AL-ALI, N., KOSER, K., ed. (2002). *New Approaches to Migration: Transnational Communities and the Transformation of Home*. London: Routledge.

AL-ALI, N., BLACK, R. and KOSER, K. (2001). The limits of transnationalism: Bosnian and Eritrean refugees in Europe as emerging transnational communities. *Ethnic and Racial Studies*, 24 (4), pp: 578-600.

ALDERMAN, H. (1996). Saving and Economic Shocks in Rural Pakistan. *Journal of Development Economics*, 51 (2), pp : 343-365.

ALDRICH, H. et ZIMMER, C., (1986), *Entrepreneurship through social networks*, in D.L. Sexton et R.W. Smilor (dir.), *The art and science of entrepreneurship*, Ballinger.

ALDRICH, H. E., KIM, P. H. (2007), « Small worlds, infinite possibilities: How social networks affect entrepreneurial team formation and search », *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 1, issue 1-2, p. 147-165.

AMBROSETTI E. et TATTOLO G., (2008). Le rôle des facteurs culturels dans les théories des migrations, *Démographie et cultures*, disponible sur : <http://www.erudit.org/livre/aidelf/2008/001490co.pdf>

AMMASSARI, S., (2004). From nation-building and entrepreneurship: the impact of élite return migrants in Côte d'Ivoire and Ghana. *Population, Space and Place*, 10(2), p: 133 - 154.

AMMASSARI, S. (2004a), « Gestion des migrations et politique de développement : optimiser les bénéfices de la migration internationale en Afrique de l'Ouest », *Cahiers de Migrations internationales*, Genève, BIT.

AMMASSARI, S. and BLACK, R. (2001). *Harnessing the potential of migration and return to promote development: applying concepts to West Africa*. (IOM Migration Research Series 5). Geneva: International Organization for Migration.

ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, Investir en Algérie, consulté sur : www.andi.dz

ARANGO J., (2000). « Expliquer les migrations : un regard critique », *Tendances et problèmes mondiaux*, pp. 329-342.

ARANGO J., (2003). « The theoretical explanation of migrations: Light and shadow », *Migration and Development*, N°1.

ARMSTRONG J., (1976). Mobilized and Proletarian Diasporas, *American Political Science Review*, 70 (2), p. 393-408.

AUDET, J. (2004), A longitudinal study of the entrepreneurial intentions of university students, *Academy of Entrepreneurship Journal*, 10 (1-2), pp: 3-16.

AUDET, J, RIVERIN, N et TREMBLAY, M (2005), « L'influence de la culture d'un pays sur la propension entrepreneuriale de ses citoyens : Le cas du Canada », in *Actes du Congrès annuel du Conseil Canadien de la PME et de l'Entrepreneuriat* à Waterloo.

AVENIER, M-J. ET GAVARD-PERRET, M-L. (2012), Inscrire son projet de recherche dans un cadre épistémologique, *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion*, Pearson, France, chapitre 1, pp : 13-62.

AVERIN A., DUDAREV G., (2003), *Busy Lines, Hectic Programming. Competitive Analysis of the Northwest Russian ICT Cluster*, ETLA, Helsinki.

BAGOZZI, R., YI, Y. (1989), The degree of intention formation as a moderator of the attitude behavior relationship, *Social Psychology Quarterly*, 52, pp: 266-279.

BANQUE MONDIALE, (2003). *Global Development Finance*, Chapter 7, Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE, (2003). *Global Development Finance : Striving for Stability in Development Finance*. Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE, (2016), *Migration and Remittances Factbook*, Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE, (2016) (<http://www.worldbank.org/migration>)

BANQUE MONDIALE, (2013), *Doing Business 2013*.

BANQUE MONDIALE, (2017), *Doing Business 2017, comparaison des réglementations s'appliquant aux entreprises locales dans 190 économies*, édition n°14. Consulté sur : <http://français.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB17-Mini-Book-French.pdf>

BANQUE MONDIALE, (2018), *Doing Business 2018*.

BARRE R., HERNANDEZ V., MEYER J-B., VINCK D. (2003), *Diasporas Scientifiques/ Scientific Diasporas*, IRD Editions, Paris.

BEGLEY T.M, WEE-LIANG T, LARASATI A.B, RAB A, ZAMORA E, Nanayakkara G., (1997), The relationship between socio-cultural dimensions and interest in starting business: a multi-country study, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College,.

BEINE M., DOCQUIER F. et RAPOPORT H., (2001), Brain Drain and Economic Growth: Theory and Evidence, *Journal of Development Economics*, 64 (1), p. 275-289.

BEINE M., DOCQUIER F. et RAPOPORT H., (2007), Measuring International Skilled Migration: A New Database Controlling for Age of Entry, *World Bank Economic Review*, 21 (2), p. 249 –254.

BEINE M., DOCQUIER F. et RAPOPORT H., (2008), Brain drain and human capital formation in developing countries: winners and losers, *journal compilation*, Royal economic society.

BELGUENDOZ A., (2010). « Compétences marocaines expatriées, quelles politiques de mobilisations suivie pour le développement du Maroc ? du TOKTEN au FINCOME », in *CARIM AS*, n° 21.

BENAISSA, M-A. (2012), « *Gestion de la migration de retour de la diaspora marocaine de France et création de projets novateurs au Maroc : enjeux et perspectives* ». Thèse de doctorat ès sciences économique, Université de Pau, 300 p et annexes.

BHAGWATI J. et HAMADA K., (1974), The brain drain, international integration of markets for professionals and unemployment, *Journal of Development Economics*, 1, 1, pp. 19-42.

BHAGWATI J. et RODRIGUEZ C., (1975), Welfare theoretical analyses of the brain drain, *Journal of Development Economics*, 2, 3, pp. 195-222.

BILLAUDOT, B., (2004), *Proximité, réseaux et coordination industrielle : quelle articulation conceptuelle?*, Quatrièmes Journées de la Proximité, 17-18 juin 2004.

BILSBORROW R. and ZLOTNIK H., (1994), « The Root Causes of International Migration » in *The systems approach and the measurement of the determinants of international migration*, edited by *NiDi and eurostat*, Luxembourg, pp. 61-76.

BIRD, B. (1988), Implementing entrepreneurial ideas: The case of intentions, *Academy of Management Review*, 13 (3), pp: 442-453.

BLACK, R., KING R et TIEMOKO R. (2003). Migration, return and small enterprise development in Ghana: a route out of poverty? *SCMR Working Paper*, n°9. University of Sussex, UK.

BORDES BENAYOUN Ch., (2002). La diaspora, dispersion spatiale, expérience sociale. *Autrepart*, N°22, pp : 23-37.

BORDES BENAYOUN C., SCHNAPPER D., (2006), *Diasporas et Nations*, Odile Jacob, Paris.

BOUOUIYOUR J., (2008). Diaspora et Développement : quelles interactions dans le cas marocain ?, in *Migrations Société*, n° 120.

BOURGUIBA.M (2007), « *De l'intention à l'action entrepreneuriale : Approche comparative auprès de TPE Françaises et Tunisiennes* », Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Nancy 2.

BOUVERESSE. R, (1986), *Karl Popper*, Paris, Vrin.

BOYER. A, « Karl Popper », in : S. MESURE, P. SAVIDAN, Dir., (2006), *Le dictionnaire des sciences humaines et sociales*, Paris, PUF, pp. 863-865.

BRAND, L. (2002) .States and their expatriates: explaining the development of Tunisian and Moroccan emigration-related institutions. (Working Paper No. 52). *La Jolla: Center for Comparative Immigration Studies*, University of California-San Diego.

BRITISH ROYAL SOCIETY (1963), The Emigration of Scientists from the United Kingdom. *Report of a Comitee Appointed by the Royal Society, Minerva*, 1(3), pp. 358-362.

Bruneau, M. (2004), *Diasporas et espaces transnationaux*, Paris : Anthropos (Collection « Villes-Géographie »). Disponible sur : <http://balkanologie.revues.org/2074>.

BROWN M., (2000), *Using the intellectual diaspora to reverse the brain drain: Some useful examples*, Cape Town, University of Cape Town.

BROWN M., (2002), Intellectual Diaspora Networks: their Viability as a Response to Highly Skilled Emigration, *Autrepart*, 22, pp: 167-179.

BUGA N., 2011, « *Les diasporas comme ressources d'intégration dans l'économie mondiale* », thèse de Doctorat en Sciences économiques, Université de Grenoble.

BULLETINS D'INFORMATION, ministère de la PME, de l'artisanat et de l'industrie, 2005-2016.

BURRELL G. ET MORGAN G., (1979), *Sociological Paradigms and Organisational Analysis*, Londres, Heinemann.

BURKI O. et MORDASINI M., (2009), Envois de fonds par les émigrants : quel impact pour les pays pauvres ?, La vie économique, *Revue de politique économique*, n°6-2009.

BURT R. S., (1992), *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge, Mass, Harvard University Press.

BURT R. S., (2000), The network structure of social capital, In *Research in Organisational Behavior*, pp: 345-426.

BYGRAVE, W.D. et HOFFER, C.W. (1991), « Theorizing about Entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, N°2, pp: 13-22.

BYRON, M. and CONDON, S. (1996). A comparative study of Caribbean return migration from Britain and France: towards a context-dependent explanation. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 21 (1), pp: 91-104.

CALLEA, S. (1986). Different forms, reasons and motivations for return migration of persons who voluntarily decide to return to their countries of origin. *International Migration*, 24, pp :61-76.

CALLON M., (1991), « Réseaux technico-économiques et irréversibilité ». In Boyer R., Chavanne B., Godard O. (ed.) : *Figures de l'irréversibilité en économie*, Paris : Edition de l'EHESS : 195-230.

CARRIER C. (2000), Défis, enjeux et pistes d'action pour une formation entrepreneuriale renouvelée, *Gestion*, p. 149-163.

CARRINGTON W.J. et DETRAGIACHE E., (1998), *How Big is the Brain Drain?*, Working Paper, International Monetary Fund, Washington, DC.

CASSARINO, J.-P. (2000). *Tunisian New Entrepreneurs and their Past Experience of Migration in Europe: Networks, Resource Mobilisation, and Hidden Disaffection*. Ashgate Publishers, London,

CASSARINO, J.-P. (2004). Theorising Return Migration: The Conceptual Approach to Return Migrants Revisited. *International Journal on Multicultural Societies*, 6.2, pp.253 -279.

CASSARINO J.P.,(dir), (2007), rapport général MIREM, « Migration de Retour au Maghreb : réintégration et enjeux de développement » , *Centre Robert Schuman d'études avancées*, Institut universitaire européen, Florence.

CASTELLS M. (1989), *The informational city: information technology, economic restructuring and the urban-regional process*, Oxford, Basil Blackwell.

CERASE, F. P. (1974). Expectations and reality: a case study of return migration from the United States to Southern Italy. *International Migration Review* 8 (2): 62-245.

CERVANTES M ET GUELLEC D, (2002), « Fuite des cerveaux : Mythes anciens, réalités nouvelles », *L'Observateur de l'OCDE*, N°230, Janvier 2002. Consulté sur :

[http://observateurocde.org/news/archivestory.php/aid/357/Fuite_des_cerveaux : Mythes anciens, r E9alit E9s nouvelles .html](http://observateurocde.org/news/archivestory.php/aid/357/Fuite_des_cerveaux:_Mythes_anciens_r_E9alit_E9s_nouvelles_.html)

CHALIAND, G et J.P RAGEAU, (1991). *Atlas des Diasporas*, Paris, Odile Jacob.

CHALMERS. A, (1987). *Qu'est-ce que la science ?*, Paris, La Découverte.

CHARUM J. (éd.), MEYER J.-B. (éd.), (1998). *Hacer ciencia en un mundo globalizado : la diaspóra científica colombiana en perspectiva*. TM, Santafé de Bogota (COL), 247 p.

Chollet B. (2006), « Qu'est-ce qu'un bon réseau personnel ? Le cas de l'ingénieur R&D », *Revue Française de Gestion*, n° 163.

CHURCH, M. et al. (2002). Participation, relationships and dynamic change: new thinking on evaluating the work of international networks. (Working Paper No. 121). London: University College of London.

CLIFFORD J., (1994), Diasporas, *Cultural Anthropology*, Vol. 9, N° 3, p. 302-338

COHEN R., 1997 - *Global Diasporas. An Introduction*. Seattle : University of Washington Press, 228 p.

COHEN R., (1995). Rethinking "Babylon" : Iconoclastic Conceptions of the Diaspora Experience, *New Community* , 21(1), pp. 5-18.

COLEMAN, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology suppl.* (94), pp:95-120.

COLTON, N. A. (1993). Homeward bound: Yemeni return migration. *International Migration Review*, 27 (4), pp: 82-870.

Commission Mondiale sur les Migrations Internationales (CMMI), 2005, *Les migrations dans un monde interconnecté: nouvelles perspectives d'action*, Centre International de Conférences, Genève. Rapport, disponible sur/ <http://www.gcim.org/mm/File/French.pdf>

Conseil national Economique et social, (1977), « *Etude préliminaire sur la situation de l'émigration algérienne à l'étranger* », Ed. CNES, Alger.

Conseil national Economique et social, (2005), « *Le rôle de la communauté algérienne dans le développement* », Ed. CNES, Alger.

Conseil de l'Europe. (1987). *Troisième Conférence des ministres européens responsables des affaires migratoires: Conclusions*, (MMG-3 (87) 22). Strasbourg.

CONSTANT, A. and MASSEY, D. S. (2002). Return migration by German guestworkers: neoclassical versus new economic theories. *International Migration*, 40 n°4, pp 5-38.

COGNEAU D., TAPINOS G. (1997), « *Migrations internationales, libre échange et intégration régionale* », Document DIAL-ORSTOM.

CONNOR W., (1986), "The Impact of Homelands upon Diasporas" in G. Sheffer (dir.), *Modern Diasporas in International Politics*, New York, St. Martin's, 16-56.

COSTER, M. (2003), « Cadres et entrepreneuriat : mythes et réalités », *les cahiers du GDR cadres*, n°3, pp 7-18.

CURCHOD C. (2003), « La méthode comparative en sciences de gestion: vers une approche quali-quantitative de la réalité managériale », *Finance Contrôle Stratégie*, 6 (2).

DAUM C., (1999), « Migrations, lien au pays d'origine et développement », dans Dewitte P., Immigration et intégration, l'état des savoirs, *La Découverte*, troisième trimestre, p.385- 390.

DAVOS, World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2016–2017. Consulté: http://www3.weforum.org/docs/GCR20162017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

De HAAS H., (2008), Migration and Development : A Theoretical Perspective, *International Migration Institute*, James Martin 21st Century School, University of Oxford.

DENZIN.N. K ET LINCOLN.Y. S, 1998, Handbook of Qualitative Research, *SAGE publications*, pp 236-247.

DESJARDINS, J. (2005), L'analyse de régression logistique, *Tutorial in Quantitative Methods for Psychology*, vol. 1, n°1, p. 35-41.

DI BARTOLOMEO A., JAULIN T., PERRIN D., (2010), « Profil migratoire : Algérie », Consortium pour la Recherche Appliquée sur les Migrations Internationales, *CARIM, RSC* Institut universitaire européen Co financé par l'union européenne.

Diaspora chinoise. Dans Wikipédia. Consultée sur https://fr.wikipedia.org/wiki/Diaspora_chinoise#Statistiques

DOCQUIER F. (2007), « *Fuite des cerveaux et inégalités entre pays* », *Revue d'économie du développement*, p. 49-88.

DOCQUIER F. et RAPOPORT H., (2005), Migration du travail qualifié et formation de capital humain dans les pays en développement : un modèle stylisé et une revue de la littérature récente, *La Documentation française/Economie Internationale*, 4, N° 104, p. 5-26.

DOCQUIER F. ET RAPOPORT H., (2007), Skilled migration: the perspective of developing countries, *IZA Discussion Paper Series*, N° 2873.

DOCQUIER F. et MARFOUK A., (2006), *International Migration by education attainment 1990- 2000*, Chapitre 5, in Caglar Ozden et Maurice Schiff (2006), *International migration*,

remittances, and the brain drain, copublication Banque Mondiale et Palgrave Macmillan, p. 151 -201.

DOCQUIER F., LOHEST O. et MARFOUK A., 2007, Brain Drain in Developing Countries, *The World Bank Economic Review*, 21 (2), p. 193 -218.

DOCQUIER F. , OUSMANE F. et PESTIEAU P., 2008, Is Migration a Good Substitute for Education Subsidies, *The World Bank, Policy Research Working Paper*, N°4614, May 2008.

DORAI M.K., HILY M., LOYER F., et MA MUNG E., (dir.), 1998, *Bilan des travaux sur la circulation migratoire*, Ministère de la solidarité et de l'emploi, Poitiers, Migrinter.

DOS-SANTOS D. et POSTEL-VINAY F., (2003), Migration as a source of growth: the perspective of a developing country, *Journal of Population Economics*, 16(1), p. 161-75.

DRUCKER, P., (1985), *Les entrepreneurs*, Editions Lattés.

DUCHAC R., (1974), Chronique de l'émigration, *Annuaire de l'Afrique du Nord*, vol. 12, Editions du CNRS, Paris, pp. 1063-1069.

DUFOIX S., (1999). Chronique bibliographique : l'objet diaspora en questions, *Cultures & Conflits*, N° 33-34, disponible sur : <http://conflits.revues.org/index495.html>

DUFOIX S. (2004). *De « Diaspora » à « diasporas » La dynamique d'un nom propre*. GEODE. Intervention à l'université de Paris X Nanterre, le 6 mars 2004, disponible sur : <http://histoire-sociale.univ-paris1.fr/Sem/Dufoix-paris1.pdf>

DUFOIX S., (2004a), Généalogie d'un lieu commun "Diaspora" et sciences sociales, *Actes de l'histoire de l'immigration*. <http://barthes.ens.fr/cli/revues/AHI/articles/preprints/duf.html>

DUFOIX S., (2012), *La Dispersion. Une histoire des usages du mot « diaspora »*. Paris, Éditions Amsterdam.

DUMON, W. (1986). Problems faced by migrations and their family members, particularly second generation migrants, in returning to and reintegrating into their countries of origin. *International Migration*, 24, pp: 28-113.

DUSTMANN C., (2003), Return Migration, Wage Differentials, and the optimal migration duration, *European Economic Review*, Vol. 47, Issue 2, p. 353-369.

ELLERMAN D., (2003), *Policy Research on Migration and Development*, Policy Research Working Paper n°3117, World Bank, Washington, DC.

ESMAN, M. J. (1986). Diasporas and International Relations, in G. Sheffer (dir.), *Modern Diasporas in International politics*, Londres, Sidney, Croom-Helm et New York, St Martin's, 333-349.

- FAINI R., (2007), Remittances and the Brain Drain: Do more skilled migrants remit more? *The World Bank Economic Review*, Vol. 21, No. 2, p. 177-193.
- FAIST T., (2008), Migrants as transnational development agents: an inquiry into the newest round of the migration development nexus, *Population, Space and Place*, 14(21-22).
- FAVEREAU O., (1986), Evolution récente des modèles de représentation du marché du travail, *Problèmes économiques* n° 1955.
- FAWCETT J.T. (1989), Networks, linkages, and migration systems, *International Migration Review*, New-York, vol.23, n°3 fall 1989 n°87, pp.671-680.
- FAYOLLE, A. (2003), *Le métier de créateur d'entreprise*, Paris, Editions d'Organisation.
- FIBBI R., MEYER J.-B., 2002 - *Introduction* : le lien plus que l'essence, in *Diasporas, Développements et Mondialisations*, IRD, 2002, p. 5-22.
- FILION L. J., 1997, Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution et tendances, *Revue Internationale P.M.E.*, Vol. 10, N° 2.
- FILION L-J, BORGES. C. et SIMARD.G (2006), Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes, in *Actes du 8ème Congrès International Francophone sur la PME*, Fribourg.
- GAILLARD A.M., GAILLARD J. (1999), *Les enjeux des migrations scientifiques internationales. De la quête du savoir à la circulation des connaissances*, Paris, l'Harmattan.
- GAILLARD J., GAILLARD A.M. (1998), « Fuite des cerveaux, retours et diasporas : le brain drain n'est pas encore épuisé », in *Futuribles Analyse et Prospective*, février n° 228.
- GILLESPIE, et al. (1999). Diaspora Interest in Homeland Investment. *Journal of International Business Studies* 30 (3): 35 - 623.
- GILROY P., (1993). *The Black Atlantic. Modernity and Double Consciousness* , Londres, Verso, 261 pages.
- GILROY P., (1994), Diaspora, *Paragraph*, 17(1), p. 207-212.
- GHOSH, B. (2000). Return migration: reshaping policy approaches. In: B. Ghosh, ed., *Return Migration: Journey of Hope or Despair*, pp :181-226. Geneva: International Organization for Migration.
- GMELCH, G. (1980). Return migration, *Annual Review of Anthropology*, 9, pp: 59-135.
- GOSS, J; LINDQUIST, B, (1995), Conceptualizing international labor migration : a structuration perspective, *International Migration Review*, vol. 29, 2, 110, p. 317-351.

- GRANOVETTER M., (1983). The strength of weak ties: a network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, pp : 201-233.
- GRANOVETTER, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, vol.78, p. 1360-1380.
- GRAWITZ, M. (1996), « *Méthodes des sciences sociales* », Edition Dalloz, Paris.
- GREENBERGER, D.B., SEXTON, D.L. (1988), An interactive model of new venture initiation, *Journal of Small Business Management*, vol.26 (3), 1-7.
- GREGORY J. W., PICHE V., (1985), Mode de production et régime démographique, *Canadian Journal of African Studies*, 19(1), p. 73-79.
- GRUBEL H.B. et SCOTT A.D., 1966, The international flow of human capital, *American Economic Review*, 56, p.268-274.
- GUBERT F ET NORDMAN C.J., (2008), Return Migration and Small Enterprise Development in the Maghreb, *MIREM-AR*; 2008/02; [Return Migration and Development Platform (RDP)], *RSCAS Research Project Reports*.
- GUERASSIMOFF E. ET GUERASSIMOFF C.P., (2003) « Emmanuel Ma Mung, La Diaspora chinoise, géographie d'une migration », *Perspectives chinoises*. Disponible sur : <http://perspectiveschinoises.revues.org/195>
- GUILMOTO C.Z. et SANDRON F., 2000, La dynamique interne des réseaux migratoires dans les pays en développement, *Population*, 55 (1), p. 105-136.
- GURAK, D. T. AND F. CACES (1992). Migration networks and the shaping of migration systems. In M.M. Kritz (Ed) *International Migrations*.
- GYLTSOS, N. P. (2002). «The Role of Migrant Remittances in Development : Evidence from Mediterranean Countries.» *International Migration*, 40 (1) : 5-26.
- HALL S., « Cultural Identity and Diaspora », in Rutherford (John), ed., 1990, *Identity. Community, Culture, Difference*. Londres, Lawrence & Wishart, p. 222-237.
- HAMDOUCH B. AND J. OULD-AOUDIA (2007), L'impact de la migration de retour sur les pays d'origine: le cas du Maroc, Communication at *the Experts Meeting on Return Migration and Development*, *OECD/DELSA*, Paris, 12 November 2007.
- HARRIS J. R. and TODARO M. P., (1970). « Migration, unemployment and development : a two sector analysis », *American Economic Review*, 60, pp. 126-142.
- HELLY, D., « diaspora : un enjeu politique, un symbole, un concept? », *Revue Espace populations sociétés*, no 1, 2006, pp. 17-31.

HERNANDEZ. E.-M, 1999, *Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, l'Harmattan.

HERNANDEZ É.-M. (2001). *L'entrepreneuriat – Approche théorique*, L'Harmattan, Paris,

HERNANDEZ E.M., (2010). *L'entrepreneur : une approche par les compétences*, Ed management et société EMS, Paris.

HLADY RISPAL M. (2002), *La méthode des cas. Application à la recherche en gestion, Bruxelles*, De Boeck Université.

HOVANESSIAN M. (1998), La notion de diaspora », *Journal des anthropologues*, 72-73 | 11-30.

HSING, Y.-T. 1998. *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection*. New York: Oxford University Press.

HUAULT I. (2004), « Une analyse des réseaux sociaux est-elle utile pour le management ? Puissance et limites d'une théorie de l'encastrement structural », in I. Huault (éd.), *Institutions et Gestion*, FNEGE, Vuibert, p. 49-67.

HUBERMAN M. A. et MILES M. B.(1991), *Analyse des données qualitatives, Recueil de nouvelles méthodes*, De Beeck Université, Bruxelles.

HUGO G.J. (1981), « Village-community ties, village norms, ethnic and social networks : a Review of evidence from the Third World », in De Jong G.F., Gardner F.W. (eds), *Migration decision making*, New York, Pergamon Press.

HURLIN C., l'économétrie des variables qualitatives, chapitre 1 du polycopié de cours, l'université d'Orléans.

International Organization for Migration, IOM, (2003), *L'état des migrations dans le monde*, Ed. IOM, Genève :

International Organization for Migration, IOM, (2013), *Les diasporas et le développement: trait d'union entre la société et l'état*, conférence ministérielle sur la diaspora au Centre International de Conférences Genève juin 2013.

International Organization for Migration, IOM et Ministère Chargé de la Communauté Marocaine Résidant à l'Etranger, (2010), *la contribution des Marocains Résidant à l'Etranger au développement économique et social du Maroc*, Genève.

IONESCU D., (2007), « Engaging Diasporas as Development Partners for Home and Destination Countries : Challenges for Policymakers » *Iom Migration Research Series*, N° 26.

ISKANDER N., (2005). *Pratique sociale et projet productif : l'expérience Tres Por Uno au Zacatecas, Mexico*, chapitre 14, in *Objectif développement – Migrations, transferts de fonds et développement*, OCDE.

JIMENEZ C. et MALGESINI G., (1997). *Guía de Conceptos Sobre Migraciones, Racismo e Interculturalidad*. Madrid: La Cueva de Oso.

JOHNSON, H. G. (1967). Some Economic Aspects of the Brain Drain. *Pakistan Development Review* 7 (3) : 379-411.

KASSE M., (2010), « la science économique et sa méthodologie », L'Harmattan, p : 234.

KATEB K., 2007, « Violence politique et migrations en Algérie », dans AIDELF, Les migrations internationales : observation, analyse et perspectives : *colloque international de Budapest*, 20-24 septembre 2004, Ined, Paris, pp.557-572.

KAPUR D. (2001), Diasporas and Technology Transfer, *Journal of Human Development*, Vol. 2(2),

KHELFAOUI, H. (2006). La diaspora algérienne en Amérique du Nord : une ressource pour son pays d'origine ? *European University Institute : Robert Schuman Centre*. Florence.

KHELFAOUI, H. (2005). « Migrants algériens à l'épreuve du modèle canadien », *Institut de sociologie*, Alger.

KING, R., ed. (1986). *Return Migration and Regional Economic Problems*. London: Croom Helm.

KIRZNER J.M. (1979), *Perception, opportunity and profit*, Chicago: University of Chicago Press.

KLOOSTERMAN, R, AND JAN RATH, eds., (2003), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization* (Oxford, United Kingdom and New York, NY: Berg.

KNIGHT, F.H. (1985), *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago, University of Chicago Press.

KNOKE, D. and KUKLINSKI, J. H., eds. (1982). *Network Analysis*. London: Sage Publications.

KOLVEREID.L (1996), Prediction of employment status choice intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, pp 47-56.

KRITZ, M. 1987. International migration policies: conceptual problems. *International Migration Review*, 21 n°4, pp : 64-947.

KRITZ M. M., LIM L. L. et ZLOTNIK H. (éd.), 1992. *International migration systems : a global approach*, Oxford (Royaume-Uni), Clarendon Press, 354 p.

- KRUEGER, N.F (1993), The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-17.
- KRUEGER, N.F., REILLY, M.D., CARSRUD, A.L. (2000), Competing models of entrepreneurial intentions, *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.
- KUBAT, D., ed. 1984. *The Politics of Return. International Return Migration in Europe* (Proceedings of the First European Conference on International Return Migration, Rome, 11.14 November 1981). New York: Center for Migration Studies.
- KUGLER, M et RAPOPORT H. (2005). *Émigration qualifiée, réseaux d'affaires et investissement direct étranger*, CESifo Working Paper Series No. 1455. <http://ssrn.com/abstract=710923>
- KUHN T., (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, University of Chicago Press.
- KUZNETSOV Y. (ed.) (2006), Diaspora Networks and The international Migration of Skills: How Countries Can Draw on Their Talents Abroad, *World Bank Institute*, Washington DC.
- LABDELAOUI H., (2005). *La politique algérienne en matière d'émigration et d'immigration*, document IUE.
- LABDELAOUI H., (2010). *Les dimensions sociopolitiques de la migration hautement qualifiée en Algérie*, CARIM-AS 2010/24, Institut Universitaire Européen-RACAS, Florence.
- LABDELAOUI H., (2011). *La question de la migration en Algérie : évolution vers une diplomatie de l'émigration et une politique de contrôle de l'immigration*, CARIM-AS 2011/67, Institut Universitaire Européen-RACAS, Florence.
- LACOSTE Y., (Dir), (1989), *Editorial : géopolitique des diasporas*, *Hérodote*, (53), La Découverte, Paris.
- LARGEAUT J. (1993), *La logique*, Paris, PUF, Que sais-je ?
- LARSON A, STARR J. 1993), A network model of organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(2), pp:5–15.
- LATRECHE A. (2004), The links of the Arabic Diaspora to their Countries of Origin, *Arab Migration in Globalized World*, Arab League Stat and IOM, Cairo.
- LATRECHE A., (2001). Les migrations étudiantes de par le monde, *Hommes et Migrations*.
- LAUMANN, E. O., GALASKIEWICZ, J. and MARSDEN, P. V., (1978). Community structure as interorganizational linkages. *Annual Review of Sociology*, (4), pp: 84-455.
- LAUMANN, E. O., MARSDEN, P. V. and PRENSKY, D. (1983). The boundary specification problem in network analysis. In: R. S. Burt and M. J. Minor, eds., *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*, 18-34. London: Sage Publications.

LE MAROIS, H. (1985), « *Contribution à la mise en place de dispositifs de soutien aux entrepreneurs* », Thèse de doctorat d'Etat en sciences de gestion, Lille.

LE MOIGNE J.-L., (1990), *La Modélisation des systèmes complexes*, Dunod, Paris.

LE MOIGNE, J.L. (1991), Sur les fondements épistémologiques de la science de la cognition : contribution de la systémique aux constructivismes, *Systémique et Cognition*, Afcet Systèmes, Dunod, p. 11-50.

LE MOIGNE J.-L., 1995, *Les Épistémologies constructivistes*, 3e édition, PUF, Paris.

LEARNED, K.E. (1992), What happen before the organisation ? A model of organization formation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 39-48.

LEE E.S, (1966), A theory of migration, *Demography*, 3(1), p. 47-57 (version française dans Piché, 2013a, chapitre 4).

LEICHTMAN, M. A. (2002). Transforming brain drain into capital gain: Morocco's changing relationship with migration and remittances. *The Journal of North African Studies*, 7 (1): 109-137. N°1223, Paris.

LENOIR-ACHDJIAN, A., (2001), « *appréhender la nation, vivre la diaspora : regards arméniens* », doctorat, anthropologie, Université de Montréal.

LEÓN-LEDESMA, M., et M. PIRACHA. (2001). «International Migration and the Role of Remittances in Eastern Europe». Discussion Paper 01/13, Department of Economics, University of Kent, Canterbury, United Kingdom.

LEUNG, A., ZHANG, J., WONG, P. K., FOO, M. D. (2006), « The use of networks in human resource acquisition for entrepreneurial firms: multiple "fit" considerations », *Journal of Business Venturing*, 21, p. 664-686.

LEVITT, P. (1998). «Forms of transnational community and their implications for immigrant incorporation: preliminary findings». Paper presented at conference on Integrating Immigrants in Liberal States, Florence: European University Institute, European Forum, 8-9 May 1998.

LEVY-TADJINE, T. (2004), « *l'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France* », thèse de doctorat en sciences de gestion, Université du Toulon-var.

LEWIS W. A., (1954). « Economic development with unlimited supplies of labor », *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 22, pp.139-191.

LEWIS J.R et WILLIAMS A.M., (1986). The economic impact of return migration in Central Portugal, Chapter 5 of KING Russell's (ed), *Return migration and regional economic problems*, Croom Helm, London, pp. 100-128.

LODIGIANI E., (2009), Diaspora Externalities as a Cornerstone of the New Brain Drain Literature, *Center for Research in Economic Analysis*, CREA Discussion Paper 2009-03, University of Luxembourg.

LOWELL B.L., FINDLAY A. et STEWART E., (2004), Brain strain: Optimising highly skilled migration from developing countries, *Asylum and Migration Working Paper No. 3*, Institute for Public Policy Research, London.

LUCAS, R. E. B. (2004). *International Migration Regimes and Economic Development*, Report prepared for the Expert Group on Development Issues, Swedish ministry for Foreign Affairs, Stockholm.

MA MUNG E., (1992), Dispositif économique et ressources spatiales : éléments d'une économie de diaspora, *Revue Européenne des Migrations Internationales* ; La diaspora chinoise en Occident, Vol. 8, N. 3.

MA MUNG E., (1998), La diaspora chinoise : intégration locale et territoire global, *Cultures en mouvement*, n°10, 1998, p. 43-46.

MA MUNG E., (1999), La dispersion comme ressource, *Cultures & Conflits*, 33-34, printemps-été 1999, disponible sur : <http://conflits.revues.org/index225.html>

MA MUNG E., 2000, *La diaspora chinoise- géographie d'une migration*, Collection GéOphrys.

MBENGUE A., VANDANGEON-DERUMEZ I. (1999), « Positions épistémologiques et outils de recherche en management stratégique », *Actes de la VIIIème conférence de l'AIMS*.

MADOUI M., (2004), Créer son entreprise pour échapper au chômage et à la discrimination, *Ville éducation intégration (VEI enjeux)*, n°136, mars.

MADOUI M., (2007), Enquête sur les petits entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine, *Cahiers internationaux de sociologie* 2007/2 (n° 123), p. 289-312 ;

MADOUI M., (2008), Entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine. De la stigmatisation à la quête de la reconnaissance sociale, *Mondes contemporains*, Paris.

MADOUI M., (2010), Entrepreneurs d'ici et de là-bas. *Esprit Critique : Revue Internationale de Sociologie et de Sciences sociales*, Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM), Pays-de-la-Loire, La Méditerranée à l'heure de la mondialisation, 13 (1).

MADOUI M., et BOUYACOUB A. (dir) (2003), *Entreprises, entrepreneurs et gouvernance des pme/pmi : approches franco-algériennes*, Les documents du Griot n°16, 158 pages, CNAM.

MARCHESNAY.M (2000), « L'entrepreneuriat: une vue kaléidoscopique », *Revue Internationale PME*, Vol, 13, N°1, pp :105-116.

MARCHESNEY, M., (2002), *Pour une approche entrepreneuriale de la dynamique ressources compétences- essai de praxéologie*, les éditions de ADREG, http://web.hec.ca/airepme/images/File/Livres/adreg_MM.pdf

MARTIN, Ph. & WIDGREN, J. 2002. International migration: facing the challenge. *Population Bulletin* 57 (1). Washington.

MASSEY D.S., (1999), Why Does Immigration occur? A Theoretical Syntesis, *The Handbook of International Migration. The American Experience*, New York, Russell Sage Fondation, pp: 134-52.

MASSEY D.S., ARANGO J., HUGO G., KOUAOUZIA A., PELLEGRINO A. et TAYLOR J.E., (1993), Theories of International Migration: A review and Appraisal, *Population and Development Review*, Vol. 19, N° 3. (Sep.), p. 431-466.

MASSEY D., ARANGO J., HUGO G., KOUAOUZI A, PELLEGRINO A., TAYLOR J. E., (1998), *Worlds In Motion: Understanding International Migration at the End of the Millenium*, Oxford, Clarendon Press.

MCCORMICK, B., AND WAHBA J., (2004), *Return International Migration and Geographical Inequality : The Case of Egypt*. UN University, WIDER Research Paper 7, <http://www.wider.unu.edu/publications/rps/rps2004/rp2004-007.pdf>.

McDONALD J., et MCDONALD L., (1964), Chain Migration, Ethnic Neigh-bourhood Formation and Social Networks. *The Milbank Memorial Fund Quarterly*, XLII, 1, 82-96.

MCKENZIE, D. J. (2005), Beyond Remittances: The Effects of Migration on Mexican Households. http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/310436360_200509297001236.pdf.

McKENZIE D. et RAPOPORT H., 2006, *Can Migration Reduce Educational Attainment ? Evidence from Mexico*, Policy Research Working Paper Series 3952, Banque Mondiale, Washington, DC.

MELBOUCI. L, 2008, « Le capital social et le comportement innovateur de l'entrepreneur algérien », *communication au colloque international sur l'entrepreneuriat et la PME*, Belgique.

MERCKLE P., 2007, « Olivier Martin, *L'analyse de données quantitatives. L'enquête et ses méthodes* », *Les comptes rendus*. Consulté sur : <http://journals.openedition.org/lectures/367>

MEYER J.B., (2003), Diasporas: concepts et pratiques, Chapitre 3 dans *Diaspora scientifiques*, IRD éditions.

MEYER J.B., (2008), La circulation des compétences, un enjeu pour le développement, *Annuaire suisse de politique de développement*, Vol. 27, n°2. <http://aspd.revues.org/167>

MEYER J.B., (2007), Building Sustainability : The new frontier of Diaspora knowledge networks, *Center on Migration, Citizenship and Development – Working Papers*, N° 35.

MOUNTFORD A., (1997), Can a brain drain be good for growth in the source economy?, *Journal of Development Economics*, 53 (2), p. 287-303.

MTM I-Map, (2012), Volet Migration et développement, Algérie, pp 4-39 ;

MURPHY, R. (2000), Return Migration, Entrepreneurship and Local State Corporatism in Rural China: The Experience of Two Counties in South Jiangxi. *Journal of Contemporary China*, 9.24, pp. 231-4.

MURPHY, R. (2002). *How Migrant Labor is Changing Rural China*. Cambridge: Cambridge University Press.

MUSETTE S., LABDELAOUI, H., (2003), « Migration internationale – tendance récentes en Algérie », *Revue Cahier du CREAD*, Alger.

MUSETTE, M.S. (2007), Migrant de retour en Algérie : Une nouvelle stratégie en perspective, European University Institute, *Robert Schuman Centre for Advanced Studies*, Rapport d'analyse, *MIREM-AR 2007/01*.

MUSETTE, M.S. (2007). *Approche sociologique des transferts de fonds, analyse des comportements des migrants Algériens*. MERC, Tunis.

Musette, M.S., (2010), *Algérie : Migration, marché du travail et développement*, projet de recherche, faire des migrations un facteur de développement : une étude sur l'Afrique du nord et l'Afrique de l'ouest, organisation internationale du Travail, Institut international d'études sociales, pp 15-65;

MYRDAL G. (1957), *Rich lands and poor*, New York, Harper and Row.

NAFA, A., (2016), Diaspora et développement du pays d'origine : Quelle réalité et quel apport de la diaspora algérienne d'affaires ?, *Djazair magazine* n°4, juin 2016 ;

NAFA, A., (2017), Peut-on parler d'une diaspora Algérienne?, *Aleph*, Volume 4, Numéro 2, Pages 5-28.

NEWLAND, K., et E. PATRICK, (2004). *Au-delà des transferts : le Rôle de la diaspora dans la réduction de la pauvreté dans le pays d'origine*, Institut des Politiques de Migration, Washington D.C. USA, Juillet 2004, p. 14.

NEWLAND, K, AND TANAKA, H. (2010). *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development*, Migration Policy Institute, Washington DC.

OBERAI A., MANMOHAN S., (1980), Migration remittances and rural development: Findings of a case study in the Indian Punjab, *International Labor Review*, 119, p. 229-241 (version française dans Piché, 2013, chapitre 14).

OCDE, (1998), *Stimuler l'esprit d'entreprise*, Edition OCDE, Paris, p129. (première édition : 1906).

OCDE, (2006), *Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement : Chine, Politiques ouvertes envers les fusions et acquisitions*, Paris.

OCDE/AFD, (2015), *Resserrer les liens avec les diasporas: Panorama des compétences des migrants*,

OCDE, (2013), *Les migrations internationales en chiffres*, Nations Unies/DAES octobre.

Organisation internationale du Travail OIT, (2010), *Faire des migrations un facteur de développement: Une étude sur l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest*, Institut international d'études sociales, Genève.

ORLIKOWSKI W.J., BAROUDI J.J. (1991), Studying Information Technology in Organizations, Research Approaches and Assumptions. *Information Systems Research*, 2(1), 1-28.

OROZCO M., (2005), Transnationalism and development: trends and opportunities in Latin America, in Maimbo S.M. et Ratha D. (2005), *Remittances: Development impact and futures prospects*, Banque Mondiale, Washington, D.C

OUALI A., le 21 septembre 2008, « 7 millions d'Algériens à l'étranger », article de presse, *Liberté*.

Ould Aoudia J., (2010), Migrations et développement: un besoin de politiques cohérentes adaptées à la réalité, Programme «*Le Maghreb dans son environnement régional et international*», IFRI, www.ifri.org/?page=detailcontribution&id=6264

OZDEN C. et SCHIFF M., (2006), *International Migration, Remittances, and the Brain Drain*, copublication de la Banque Mondiale et Palgrave Macmillan.

PAUL A., (1981), *Le monde des juifs à l'heure de jésus. Histoire politique*, Desclée de Brouwer, Paris.

PERALDI M. (dir.) (2002), *La fin des norias? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Paris, Maisonneuve et Larose, MMSH.

PIAGET J., (1967), *Logique et Connaissance scientifique*, Paris, Gallimard.

PICHE V. (dir.), (2013), *Les théories de la migration*, Paris, Ined, Les Manuels/Textes fondamentaux, 536 p.

PICHE, V (éd.) (2013a), chapitre 1, Les fondements des théories migratoires contemporaines, dans *Les théories de la migration*, Paris, INED, (Collection Les Manuels, Série des Textes Fondamentaux), pp. 15-60.

PIORE, M., (1979), *Birds of Passage*, Cambridge, Cambridge University Press.

POPPER K.R., (1959), *The Logic of Scientific Discovery*, New York, Harper and Row,. Cet ouvrage a initialement été publié en allemand en 1934, puis traduit en anglais en 1959 et en français en 1973, puis réédité par les éditions Payot en 1995.

POPPER, K.R. (1991), *La connaissance objective*, Paris, Aubier, 2ème ed., 1991. Traduit de : *Objective Knowledge*, Londres, Oxford University Press, 1972.

PORTES A. (1999), La Mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transnationales, *Actes de la recherche en sciences sociales*, no 129, Septembre 1999, p. 15-25.

PORTES A., (2001), Introduction: the debates and significance of immigrant transnationalism, *Global Networks*, vol.1, n°3, july 2001.

PORTES, A. et al. (1999). The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2), pp: 37-217.

POTOT S., (2006), Le réseau migrant : une organisation entre solidarité communautaire et zone de libre échange, *Migrations Société*, n°105-106 CIEMI.

PREVELAKIS G., (2005), *Les diasporas comme négation de l'idéologie géographique*, dans Anteby-Yemini L., Berthomiere W., Sheffer G., *Les diasporas. 2000 ans d'histoire*, Presse Universitaire de Renne, p.113-124.

Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), (2009), *Rapport sur le développement humain: Flux financiers internationaux : envois de fonds, aide publique au développement et investissement direct étranger*.

PUTNAM R., 1995, *Bowling Alone : America's Declining Social Capital* , Journal of Democracy, 6 :1, p. 65-78.

RAMBHUNJUN, N. et BENRAISS, L. (2008). *Analyse des données et techniques décisionnelles appliquées au MRH*, Paris, Foucher.

RATHA D., MOHAPATRA S., VIJAYALAKSHMI K. M., XU Z., 2007. *Remittance trends 2007 (English)*. Migration and development brief; no. 3. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/823291468137731742/Remittance-trends-2007>

RATHA D., MOHAPATRA S. et SILWAL A., (2010), *Outlook for Remittance Flows 2010-2011*, Migration and Development Brief 12, April 2010, World Bank.

RATHA D., SILWAL A., (2012), *Remittance flows in 2011 – an update*, Migration and Development Brief, 18, World Bank, April 23.

RAUNET M. (2001), « De l'exode à la mobilisation des compétences dans le cadre d'un véritable co-développement », *Avis et Rapports du Conseil Economique et Social*, Paris, Editions des Journaux Officiels.

RAVENSTEIN E. G., (1885), « The laws of migration », *Journal of the Royal Statistical Society*, 48, p. 167-227.

RAVENSTEIN E. G., (1889), « The laws of migration (revised) », *Journal of the Royal Statistical Society*, 52, p. 241-301.

REGINALD A., (1989), *L'incidence des migrations internationales sur les pays en développement*, Ed. OCDE, Paris.

RICHMOND, A. H. (1984). Explaining return migration. In: D. Kubat, ed., op. cit., 269-75.

ROGERS, R. (1984). Return migration in comparative perspective. In: D. Kubat, ed., op. cit., 277-99.

ROSTOW W.W., (1960), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Chapitre 2, *The Five Stages of Growth-A Summary*, Cambridge University Press, p. 4-16.

RUSSELL B., (1903) ; *Principles of Mathematics*, Londres, Allen et Unwin LTD, trad. franç. dans Russell, 1989, *Écrits de logique philosophique*, Paris, Presses Universitaires de France.

SAFRAN W., 1988. Les diasporas ethniques dans les sociétés industrielles, in Actes du colloque international, *Les étrangers dans la ville*. Université de Haute-Bretagne, Rennes, CERIEM.

SAFRAN W., (1991). Diasporas in Modern Societies: Myths of Homeland and Return, *Diasporas: A Journal of Transnational Studies*, Vol. 1, N° 1, p. 83-99;

SAMAGANOVA A. et SAMSON I., (2007), Typologies de ressources et ouverture des territoires, *XLIII^e colloque de l'ASRDLF Grenoble-Chambéry*, 11-13 juillet 2007.

SAMAGANOVA A., (2008). L'efficienc e collective du cluster du logiciel de Saint Pétersbourg, *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2, p. 225-235.

SANTELLI E. (1999), Les enfants d'immigrés algériens et leur pays d'origine. Modes de relations économiques et professionnelles, *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 15, no 2, p.141-166.

SANTELLI E. (2001), *La Mobilité sociale dans l'immigration. Itinéraires de réussite des enfants d'origine algérienne*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail.

SANTELLI E. (2007), Investir en Algérie ou comment est repensé le lien au pays d'origine, *Hommes et migrations*, no 1266, pp : 53-64.

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*, Vol. 1, n°3, p. 393-411. DOI : 10.3917/socio.003.0393.

SASSEN S., (1988), The rise of global cities and the new labor demand », in Sassen S., *The Mobility of Labor and Capital*, chapitre 5, p. 126-170 (version française dans Piché, 2013a, chapitre 8).

SAXENIAN, A., (1999), *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*, Public Policy Institute of California.

SAXENIAN, A., (2000), Silicon Valley to Taiwan Xinzhu connection – Gijutsu Community to Sangyou no Koudoka, in Wang Jin, « Les ingénieurs chinois et les technologies de l'information au Japon », *Perspectives chinoises*, en ligne le 01 août 2008.

SAXENIAN, A., (2006), *The new Argonauts*, regional advantage in the global economy, Harvard University Press.

SCHILLER N.G., BASCH L., BLANC-SZANTON C., (1992), Transnationalism: a new analytic framework for understanding migration, *Annals of the New York Academy of Sciences*, 645(1), p. 1-24.

SCHNAPPER, D., (2001). De l'Etat-nation au monde transnational : du sens et de l'utilité du concept de diaspora, *Revue Européenne des Migrations Internationales* 17, n°2, pp 9-36.

SCHUMPETER J.A., (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Editions Dalloz, Paris.

SCHUMPETER J.A., (1974), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 4th edition, London, United Kingdom: Unwin, p132.

SHAPERO, A. (1975), « The displaced, uncomfortable entrepreneur », *Psychology Today*, vol. 9, n°6, (November), p. 83-88.

SHAPERO, A et SOKOL, L. (1982), The social dimensions of entrepreneurship, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewoods Cliffs, Prentice Hall inc., p. 72-90.

SHEFFER G., (1986), *Modern Diasporas in International Politics*, Croom Helm, New York.

SHEFFER G., (2003), *Diaspora politics: at home abroad*, Cambridge : Cambridge University Press.

SHEFFER G., (1993), *Wither the study of diasporas? Some theoretical, definitional, analytical and comparative considerations*, International conference on the Diaspora networks, Cyprus, April 1993.

SHANE, S. (2000), Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities, *Organization Science*, 11, 448-469.

SHANE S., VENKATARAMAN S., (2000), « A promise of Entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1.

SIMMONS A., (2002), « Mondialisation et migration internationale : tendance, interrogations et modèles théoriques », *Cahiers Québécois de Démographie*, 31, pp. 7-33.

SJAASTAD L.A., (1962), «The costs and returns of human migration », *Journal of Political Economy*, 70 ,pp: 80-93.

SKELDON R., (2008), « International migration as a tool in development policy: A passing phase? », *Population and Development Review*, 34(1), p. 1-18.

SORENSEN, N.N., (2004). The Development Dimension of Migrant Remittance. *Danish Institute for Development Studies*, Denmark. Disponible sur le web 15 Juin 2005.

SOUIAH F, (2013), « Politiques d'attraction des ressortissants résidant à l'étranger : Maroc, Algérie, Liban », *Institut de Prospective Économique du monde Méditerranéen*, IPEMED.

STAFFORD J., BODSON P., (2006), *L'analyse multivariée avec SPSS*, Presses de l'Université du Québec.

STARK, O. (1991). *The Migration of Labor*. Cambridge: Basil Blackwell.

STARK, O. (1996). On the microeconomics of return migration. *Occasional Papers* n°1/1996. University of Vienna, Center for International and Interdisciplinary Studies.

STARK, O., and D. BLOOM. (1985). The New Economics of Labor Migration. *American Economic Review*, 75.2, pp. 173-178.

STARK , O. et TAYLOR J. E., (1989). « Relative deprivation and international migration », *Demography* (Washington, D.C.), vol.26, N° 1, pp. 1-14.

STARK, O. and GALOR, O. (1990). Migrants' savings, the probability of return migration and migrants' performance. *International Economic Review* 31 n°2, pp: 7-463.

STARK O., HELMENSTEIN C. et PRSKAWETZ A., (1997), A brain gain with a brain drain, *Economics Letters*, 55 (2), p. 227-34.

STARK O et WANG Y (2002) .Inducing human capital formation: migration as a substitute for subsidies., *Journal of Public Economics*, 86 (1): 29-46.

TAPINOS G.P., (2000), « Mondialisation, intégration régionale, migrations internationales », *Tendances et problèmes mondiaux*, pp. 343-352.

- TARRIUS A., (2002), Une forme migratoire autre: réseaux et sociétés de migrants en Méditerranée occidentale, *Ville-Ecole-Intégration Enjeux*, n°131, décembre 2002, pp.38-47
- TAYLOR J.E. and al., (1996). International Migration and Community Development. *Population Index* vol 62 n°3, pp : 397-418. <http://www.jstor.org/stable/3645924>
- THIETART. R-A et al, (1999), *Les méthodes de recherche en management*, 1^{ère} édition, Dunod , Paris.
- THIETART, R.A. (2003), *Méthodes de recherché en management*, 2^{ème} édition, Dunod, 537.
- THIETART. R-A et al, (2014), *Méthodes de recherche en management*, 4^e édition, Dunod, Paris.
- TODARO, M.P. (1969), A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less-developed Countries. *American Economic Review*, 59, pp. 138-148.
- TOUNES, A. (2003), « *L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE* », Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen.
- TREMBLAY.M.et GASSE.Y(2007), « L'impact des antécédents sur les perceptions, attitudes et intentions des étudiants collégiaux et universitaires à l'égard de l'entrepreneuriat. in *XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique*, Montréal, 6-9 juin.
- UNCTAD (2010), World Investment Report : *Investing in a low-carbon economy*, Genève et New-York.
- UNDESA, (1998), Recommendations on Statistics of International Migration Revision 1, *Statistical Papers Series M*, N°58, Rev1.United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division, New York.
- United States Agency for International Development (USAID), (2008), *Global Diaspora Networks Alliance Framework* Washington, DC.
- USUNIER, J.C., EASTERBY-SMITH, M., THORPE, R. (2000), *Introduction à la recherché en gestion*, Economica, 2nde edition, 271 p.
- VAN HEAR N., (2010), Theories of Migration and Social Change, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 36(10), p1531-1536.
- VAN HEAR N., (1998). *New diasporas : the mass exodus, dispersal and regrouping of migrant communities*. Seattle, Wash. : University of Washington Press, 298 p.
- VERTOVEC, S. (1999). Conceiving and researching transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2), pp: 62-447.

VERTOVEC S., (2001). « Transnational Social Formations: Toward Conceptual Cross-fertilization », University of Oxford, July, Working Paper N° 01-06.

VESPER, K.H. (1990), *New Venture Strategies* (revised edition), Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

VINOKUR A., (2006), De la mobilité des cerveaux, *Formation-Emploi*, N° 103, juillet-septembre 2006, p. 9-21

VERSTRAETE, T., SAPORTA, B., (2006), *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, Editions de l'ADREG.

WAHBA J. ET MCCORMICK B., (2003), Return International Migration and Geographical Inequality: The Case of Egypt, *Journal of African Economies* 12(4), Centre for the Study of African Economies, p: 500–532.

WALDINGER R., (1994), The making of an immigrant niche, *International Migration Review*, New-York, vol.8, n°1 spring 1994, pp.3-30.

WALDINGER R., (1997). Social capital or social closure?: Immigrant networks in the labor market, *Working Paper Series, Lewis Center for Regional Policy Studies*, Los Angeles. (www.sppsr.ucla.edu/lewis).

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

WALLERSTEIN I., (1974), *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York, Academic Press.

WALSHAM G. (1995), The Emergence of Interpretivism in IS Research, *Information Systems Research*, 6(4), 376-394.

WATSON, R, KEASEY, K, and BAKER, M. Small Firm Financial Contracting and Immigrant Entrepreneurship, in Jan Rath (ed) (2000), *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*, Basingstoke, United Kingdom and New York, NY: Macmillan and St. Martin's.

WICKRAMASEKARA P., (2002), *Options politiques de réponse à la migration des compétences : rétention, retour et circulation*, Secteur de la protection sociale, Programme des migrations internationales, Bureau International du Travail de Genève

XIANG Biao, (2007), « A new mobility regime in the making: What does a mobile China mean to the world? », texte présenté lors d'une session du séminaire « Pays émergents et aide publique au développement », organisé par l'Iddri, avec le soutien du ministère des affaires étrangères français.

ZELINSKY W., (1971), « The hypotheses of the mobility transition », *The Geographical Review*, 61, p. 219-249 (version française dans Piché, 2013, chapitre 5).

ZLOTNIK H., (1992), « Empirical Identification of International Migration Systems », *International Migration Systems*, vol. 2, edited by M. Kritz, L. Lim and H. Zlotnik, Clarendon Press Oxford, pp. 19-41.

ZLOTNIK H., (2003), Théories sur les migrations internationales, in Caselli G., Vallin J., Wunsch G. (dir.), *Démographie : analyse et synthèse: les déterminants de la migration*, Paris, Vol. IV Ined, Les Manuels, p. 55-78.

ZOLBERG, A. (1981), International Migration in Political Perspective. In: Kritz, M., et al., Eds., *Global Trends in Migrations: Theory and Research on International Population Movements*, Center for Migration Studies Staten Islands, New York, 3-27.

ZOLTÁN J. Ács, How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations* (Winter 2006): 96–107, www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itgg.2006.1.1.97?cookieSet=1.

ZOLTÁN J. Ács and Varga A, (2005), Agglomeration, Entrepreneurship and Technological Change, *Small Business Economics* 24, no. 3, 34-323.

Lois et Textes réglementaires: Disponible sur : <http://www.joradp.dz>

Ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 : Loi relative au développement de l'investissement.

Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finances complémentaire pour 2009, JORA n°44

Décret législatif n°93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. *Journal officiel* du 18 avril 1990.

Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise « PME ».

Loi n°16-09 du 03/08/2016 relative à la promotion de l'Investissement.

Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

Décret exécutif n° 06-355 du 9 octobre 2006 portant la mise en place du Conseil national de l'investissement.

Décret exécutif n° 08-124 du 15 avril 2008 précise les attributions du Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité sociale.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	I
DIDICACES.....	II
SOMMAIRE.....	III
LISTE DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES FIGURES.....	V
LISTE DES GRAPHIQUES.....	VII
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE: CADRE THEORIQUE DE LA RECHERCHE.....	11
CHAPITRE 01: Le cadre théorique des migrations contemporaines.....	12
Introduction du chapitre.....	12
Section 01 : Origines et causes de la migration.....	13
1.1 L'approche économique.....	13
1.1.1 La théorie néoclassique.....	14
1.1.1.1 Le modèle macroéconomique néoclassique.....	14
1.1.1.2 Le modèle microéconomique néoclassique.....	15
1.1.2 La « nouvelle économie des migrations ».....	16
1.1.3 La théorie structurelle des systèmes mondiaux.....	18
1.1.4 La théorie du double marché du travail.....	20
1.2 L'approche sociologique.....	21
1.2.1 Le modèle répulsion-attraction (push/pull).....	21
1.2.2 La perpétuation des mouvements migratoires.....	22
1.2.2.1 La théorie des réseaux.....	22
1.2.2.2 La théorie « institutionnelle ».....	23
1.2.3 La théorie de la causalité cumulative.....	24
1.3 La contribution des sciences politiques.....	25
1.4 L'approche systémique.....	26
Section 02 : Les effets de la migration.....	29
2.1 Les effets positifs des migrations.....	30
2.1.1 La théorie néoclassique.....	31
2.1.2 La théorie de la modernisation.....	32
2.2 Les effets négatifs des migrations.....	33
2.2.1 Les migrations de travailleurs non-qualifiés.....	33
2.2.2 Les migrations des personnes qualifiées (Brain Drain).....	34

2.3	Les nouvelles théories du rattrapage économique	38
2.3.1	L'effet positif sur l'investissement en capital humain.....	38
2.3.2	L'effet positif par les migrations de retour	40
2.3.3	L'effet positif par les remises de fonds	41
Section 03 : La Migration de retour : approche théorique.		43
3.1	La migration de retour selon l'approche néoclassique et la nouvelle économie de la migration du travail	44
3.2	La migration de retour selon l'approche Structurale	46
3.3	La migration de retour selon l'approche Transnationale.....	50
3.4	La migration de retour selon la théorie des réseaux sociaux	53
Conclusion Chapitre 1		56
Chapitre 02: Diaspora et développement du pays d'origine		57
Introduction du chapitre		57
Section 1 : La Diaspora : l'odyssée d'un concept		56
1.1	L'origine du concept.....	56
1.2	Evolution des définitions de la Diaspora.....	58
1.2.1	Les définitions ouvertes.....	59
1.2.1.1	La définition de John Armstrong (1976).....	59
1.2.1.2	La définition de Gabriel SHEFFER (1986)	60
1.2.2	Les définitions catégoriques	60
1.2.2.1	La définition de William SAFRAN (1991).....	61
1.2.2.2	La définition d'Emmanuel Ma Mung (1992).....	62
1.2.2.3	La définition de Robin Cohen (1997)	62
1.2.3	Les définitions oxymores	63
1.2.3.1	La définition de Stuart HALL (1990)	64
1.2.3.2	La définition de Paul Gilroy (1993) et James Clifford (1994).....	64
1.2.4	Acceptions actuelles	65
1.2.5	Définitions adoptées par l'Algérie.....	65
1.3	Le rôle des réseaux migratoires dans l'évolution des diasporas.....	67
1.3.1	Les réseaux primaires	69
1.3.2	Les réseaux secondaires	70
Section 02 : Diaspora et Entrepreneuriat : Croissance Economique et Progrès Social ..		72
2.1	Les ressources financières apportées au pays d'origine	72
2.2	Les ressources non financières engendrées par la diaspora.....	77

2.2.1	Les ressources cognitives	77
2.2.2	Les ressources relationnelles	81
2.3	Diaspora et développement de l'Entrepreneuriat du pays d'origine	82
2.3.1	Diaspora et création d'entreprises	83
2.3.2	Programmes et politiques possibles.....	87
2.3.2.1	La mise en place d'un environnement favorable à la mobilisation de la diaspora pour l'entreprenariat.	89
2.3.2.1.1	Accueil : accès à l'information et aux réseaux	89
2.3.2.1.2	Accompagnement : Assurer l'accès à des programmes de formation en gestion....	91
2.3.2.1.3	Décision de création et obtention d'un financement.....	92
2.3.2.2	La Mise en place des incitants pour attirer les transferts financiers des migrants et les amener à investir dans la création d'entreprises	93
2.3.2.3	Profiter de la présence d'institutions financières étrangères dans les pays concernés pour promouvoir le soutien à la création d'entreprises par des migrants....	94
2.4	Les Expériences Internationales dans la Mobilisation de la Diaspora	95
2.4.1	L'expérience chinoise.....	96
2.4.2	L'expérience indienne	98
2.4.3	L'expérience Tunisienne	100
2.4.4	L'expérience Marocaine	101
Conclusion Chapitre 02.....		104
Chapitre 03 : Investissement, Emigration et Entrepreneuriat en Algérie.....		105
Introduction du chapitre.....		105
Section 01 : Evolution de la politique de l'investissement et activité entrepreneuriale en Algérie		105
1.1	Evolution actuelle du cadre juridique régissant l'acte d'investir.....	105
1.1.1	Le code des investissements de 1993 ou décret législatif n°93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.....	105
1.1.2	L'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 : Loi relative au développement de l'investissement.....	106
1.1.3	La loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise « PME ».....	108
1.1.4	Loi n°16-09 du 03/08/2016 relative à la promotion de l'Investissement.....	109
1.1.4.1	Nouveautés apportées par la loi 16-09.....	110
1.1.4.1.1	Les types d'investissements visés par la loi 16-09	110

1.1.4.1.2	Les investissements éligibles aux avantages.....	110
1.1.4.1.3	Les avantages accordés aux investisseurs.....	111
1.1.4.2	Autres mesures apportées	114
1.1.4.2.1	Le droit de préemption.....	114
1.1.4.2.2	La règle 51/49%	114
1.1.5	Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).....	115
1.2	Les Institutions chargées de l'investissement en Algérie.....	117
1.2.1	Le Conseil National de l'Investissement (CNI).....	117
1.2.2	L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)	118
1.3	Le Contexte Entrepreneurial en Algérie.....	120
1.3.1	Investir en Algérie : opportunités à saisir.....	120
1.3.2	Le climat des affaires en Algérie.....	126
	Section 02 : Analyse de l'émigration algérienne.....	129
2.1	Le cadre démographique de la migration	130
2.1.1	Etendue des mouvements	130
2.1.2	Principaux pays de destination	131
2.2	Le cadre sociopolitique de la migration	133
2.2.1	Les institutions en charge de l'émigration algérienne	136
2.3	Le cadre économique de l'émigration	139
2.3.1	Transferts de fonds de la diaspora algérienne	139
2.3.2	Investissements engendrés par la diaspora algérienne.....	142
2.3.3	Les dispositifs de maintien et de renforcement des liens économique.....	143
2.4	Caractéristiques de la Migration de retour algérienne.....	145
	Section 03 : Modélisation du phénomène de l'entrepreneuriat lié à la diaspora	148
3.1	Les modèles issus de la littérature permettant d'étudier l'événement entrepreneurial 148	
3.1.1	Modèle de la formation de l'organisation de Learned (1992).....	149
3.1.2	Le modèle de la formation de l'événement entrepreneurial de A. SHAPERO et L. SOKOL (1982).....	150
3.2	Proposition d'un modèle de la formation de l'acte entrepreneurial	154
3.2.1	Définition des variables explicatives retenues.....	156
3.2.1.1	La variable psychologique	156
3.2.1.2	La variable de situation : le contexte	157
3.2.1.3	La variable sociologique	160

3.2.1.4	La variable économique	160
3.2.2	Modélisation conceptuelle du phénomène de l'entrepreneuriat lié à la diaspora	161
Conclusion Chapitre 03		164

Deuxième Partie: APPROCHE ENTREPRENEURIALE DE LA DIASPORA ALGERIENNE EN ALGERIE : ANALYSE EMPIRIQUE

Chapitre 04: Positionnement et Méthodologie de la recherche..... 166

Introduction du chapitre..... 166

Section 01 : méthodes de recherche : positionnement épistémologique..... 166

1.1 Les différents positionnements épistémologiques en sciences de gestion 166

 1.1.1 Le paradigme positiviste..... 168

 1.1.2 Les paradigmes : Constructiviste et interprétativiste..... 169

1.2 Positionnement de notre recherche..... 173

Section 02 : Le choix de la Méthodologie de recherche 174

2.1 Le questionnaire 174

 2.1.1 L'élaboration du questionnaire..... 175

 2.1.2 La structure du questionnaire 175

 2.1.3 Méthode d'administration 177

 2.1.4 Le test du questionnaire..... 178

2.2 Constitution de l'échantillon et collecte des données..... 179

 2.2.1 Constitution de l'échantillon 179

 2.2.2 La collecte des données 180

2.3 La méthode de traitement des variables 184

Conclusion Chapitre 04 187

Chapitre 05: Analyse et Discussion des résultats empiriques..... 188

Introduction du chapitre..... 188

Section 01 : Analyse descriptive « Uni-variée »..... 187

1.1 Situation au pays d'origine 187

 1.1.1 Caractéristiques sociodémographiques..... 187

 1.1.1.1 Structure par âge et sexe des répondants 188

 1.1.1.2 Répartition selon le pays de naissance et de résidence actuelle..... 188

 1.1.1.3 Niveau de qualification atteint en Algérie 189

 1.1.1.4 Situation professionnelle en Algérie avant le départ 189

1.2 Choix de l'émigration..... 190

 1.2.1 Décision de quitter l'Algérie 190

 1.2.2 Choix du pays d'accueil 191

1.2.3	Durée de migration	192
1.3	Situation au pays d'accueil	193
1.3.1	La continuation des études dans le pays d'accueil	193
1.3.2	Niveau d'études atteint au pays d'accueil	193
1.3.3	Situation professionnelle au pays d'accueil.....	195
1.3.4	Les Transfert de fonds vers l'Algérie et leur affectation.....	196
1.3.5	La Possibilité d'un retour au pays d'origine (retour en Algérie).....	197
1.4	Projet Entrepreneurial en Algérie	199
1.4.1	Motivations et freins à la création d'entreprises en Algérie	200
1.4.2	L'impact des compétences sur l'entrepreneuriat	205
1.4.3	Sources d'informations sur le climat des affaires en Algérie	205
1.4.4	Répartition des projets selon l'année de création	206
1.4.5	Répartition des projets par région d'implantation	207
1.4.6	Répartition des projets par statut juridique.....	207
1.4.7	Répartition des projets par secteurs d'activité.....	208
1.4.8	Le Financement	211
1.4.9	Nombre d'emplois créés.....	213
1.4.10	Evolution du Chiffre d'affaires	213
1.5	Réseau et assistance à l'entreprise	214
1.5.1	Capital social et développement de l'entrepreneuriat.....	214
1.5.2	Relation de la diaspora d'affaire avec les organismes d'accompagnement des PME .	215
1.6	Opinions et besoins exprimés par la diaspora algérienne.....	217
1.6.1	Mesures engagées en faveur de la diaspora.....	218
1.6.2	Rôle de la diaspora algérienne dans le développement de l'Algérie	219
	Section 02 : Analyse croisée « Bi-variée »	221
2.1	Croisement entre la variable dépendante et les variables explicatives de caractéristiques	222
2.1.1	Variable dépendante : « Evénement entrepreneurial » * Genre	222
2.1.2	Variable dépendante : « Evénement entrepreneurial » * Age	224
2.1.3	Variable dépendante : « Evénement entrepreneurial » * pays actuel de résidence	224
2.1.4	Variable dépendante : « Evénement entrepreneurial » * durée du séjour	225
2.2	Croisement entre la variable dépendante et les variables explicatives d'insertion au pays d'accueil ;.....	228
2.3	Croisement entre la variable dépendante et les variables explicatives de comportements entrepreneuriaux	230
	Section 03 : Analyse Approfondie.....	231

3.1	Le Modèle de Régression Logistique Binaire	232
3.1.1	Présentation de la méthode d'analyse suivie	232
3.1.2	Les paramètres « variables régressives » du modèle logistique	232
3.1.3	Opérationnalisation des variables du modèle	234
3.2	Validation d'un modèle logistique de l'événement entrepreneurial pour la diaspora algérienne dans son pays d'origine	238
3.2.1	Modes d'évaluation des paramètres du modèle.....	238
3.2.2	Les résultats de la régression logistique sur SPSS	239
3.2.3	Interprétation des résultats.....	241
3.2.4	Simulation : Prédiction avec le modèle logistique	243
	Conclusion Chapitre 05	247
	CONCLUSION GENERALE	248
	BIBLIOGRAPHIE	261
	TABLE DES MATIERES	287
	ANNEXES	
	RESUME	

ANNEXES

Annexe n°01 : Questionnaire destiné aux personnes nées en Algérie

Questionnaire sur l'analyse de l'implication de la diaspora algérienne dans le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.

Dans le cadre de notre recherche doctorale, nous vous soumettons ce questionnaire en vue de comprendre les différents déterminants susceptibles de favoriser l'engagement et l'implication de la diaspora originaire d'Algérie répartie à travers le monde, dans le développement de l'entrepreneuriat de leur pays d'origine. Vos réponses seront anonymes et ne serviront que ce projet de thèse de doctorat.

SECTION 1 : INFORMATIONS GÉNÉRALES

Q1 : Quel âge avez-vous ?

- < 25 ans
- 26 – 35 ans
- 36 – 45 ans
- 46 – 65 ans
- > 65 ans

Q2 : Votre genre :

- Masculin
- Féminin

Q3 : Quel est votre pays de naissance ?

- Algérie
- Pays d'accueil

Q4 : Quel est votre niveau d'études atteint en Algérie ?

- Doctorat
- Master
- Diplôme d'ingénieur
- Licence
- Baccalauréat
- Autre, à préciser.....

Q5 : Quelle est la spécialité du diplôme obtenu ?

- Economie / Gestion
- Sciences Commerciales et Financières
- Sciences des technologies
- Sciences médicales / Biologie
- Architecture / Génie civil/Bâtiment
- Agriculture
- Droit

Autre, à préciser.....

Q6 : Actuellement, êtes-vous établi(e) en Algérie ou toujours installé(e) au pays d'accueil ?

- En Algérie Au pays d'accueil

SECTION 2 : CHOIX DE L'ÉMIGRATION

Q7 : Quelle est la durée de votre installation au pays d'accueil ?

- Veuillez préciser votre pays d'accueil :
- [1 - 5] ans [6 - 10] ans
- [11 – 15] ans Plus de 16 ans

Q8 : Au moment du départ, comment était votre situation professionnelle ?

- En chômage Fonctionnaire
- Employé (e) dans le privé
- Etudiant Entrepreneur/Commerçant
- Autre, à préciser

Q9 : Quelles ont été les principales causes qui vous ont conduit à quitter l'Algérie ?

- Offre d'emploi à l'étranger (meilleur revenu) et perspectives de carrière
- Amélioration des conditions de vie et de travail
- Inquiétude pour le futur de mes enfants
- Dégradation de la situation sécuritaire
- Absence d'un climat propice à la recherche
- Pour rejoindre la famille
- Pour créer un projet à mon retour en Algérie
- Pour aider ma famille en Algérie
- Pour faire des études
- Autres (à préciser) :

Q10 : Pourquoi avez-vous choisi ce pays de destination ?

- Contacts établis dans ce pays
- Emploi mieux payé et meilleures perspectives de carrière
- Meilleures opportunités d'études
- Meilleures conditions de vie
- Transfert professionnel
- La langue de ce pays
- Sa proximité géographique
- Autres à préciser :

SECTION 3 : SITUATION AU PAYS D'ACCUEIL

Q11 : Votre diplôme obtenu en Algérie a-t-il été reconnu dans le pays d'accueil ?

- OUI NON

Q12 : Avez-vous continué les études dans le pays d'accueil ?

- OUI NON

Si Oui, quel est le dernier diplôme obtenu ?

SECTION 4 : PROJET D'ENTREPRENEURIAT
DANS LE PAYS D'ORIGINE (l'Algérie)

Q19: Quelles sont les motivations à l'origine de votre projet de création d'entreprise ?

- Attachement au pays d'origine et contribution à son développement
- Saisir une opportunité d'affaires
- Faire des affaires et gagner de l'argent
- Investir dans un marché porteur
- Absence de perspectives de carrière ou perte d'emploi au pays d'accueil
- Coûts faibles des facteurs de production
- Existence de partenaires
- Avantages fiscaux et parafiscaux
- Disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée
- Avoir une entreprise dans le prolongement de l'activité professionnelle au pays d'accueil
- Autre, à préciser :

Q20: Avec quelle intensité les facteurs ci-dessous avaient influencé votre décision de se lancer en affaires ? (très importante = 4 à pas du tout importante = 1)

- Discrimination au pays d'accueil
- Découverte d'opportunités au pays d'origine
- Contribution au développement de la nation

Q21: En quelle année avez-vous créé votre entreprise ?

Q22 : Dans quelle région de l'Algérie votre projet est-il implanté ?

- Le centre du pays
- Est du pays
- Le sud du pays
- Ouest du pays

Q23 : Quel est son statut juridique et son capital social ?

- Statut juridique :SARL / EURL / SPA / SAS / Entreprise Individuelle / Autre :.....
- Capital social :

Q24 : Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?

- Agriculture/agronomie/agroalimentaire/pêche
- Industrie
- Energie
- Construction/ Bâtiments travaux publics
- Services aux entreprises/ Conseils/ Consulting
- Informatique/ TIC/ Télécommunication
- Enseignement/ Formation/ Education
- Santé/Industrie du médicament/Cosmétique
- Commerce
- Banque et finances
- Immobilier
- Artisanat
- Hôtellerie/ Restauration/ Tourisme
- Autre, à préciser :

Q25 : Votre projet en Algérie est-il ?

- Une création d'entreprise
- La reprise/rachat d'une entreprise
- Une représentation en Algérie de votre entreprise dans le pays d'accueil
- Une franchise
- Un partenariat (avec un partenaire algérien établi en Algérie)

Q26 : Aviez-vous au préalable:

- Des compétences et un savoir-faire dans le métier que vous avez créé ? Oui Non
- Une expérience dans le management et le pilotage d'entreprises ? Oui Non
- Une équipe bien formée et compétente ? Oui Non

Q27 : Quelle est votre opinion quant à l'apport de vos connaissances (niveau n'étude et formations acquises) dans la concrétisation du projet entrepreneurial ?

- Très important Plutôt Important Plutôt pas important Pas du tout important

Q28 : Quelle est votre opinion quant à l'apport de votre expérience professionnelle antérieure dans la concrétisation du projet entrepreneurial ?

- Très important Plutôt Important Plutôt pas important Pas du tout important

Q29: Quelle est la source principale de financement de cet investissement ?

- Autofinancement Crédit bancaire Prêt d'un parent/ ami
- Autre (à préciser) :

Q30 : Quelle est votre opinion quant à l'apport de vos ressources personnelles par rapport aux ressources étrangères (famille, banque...) dans la concrétisation du projet entrepreneurial ?

- Très important Plutôt Important Plutôt pas important Pas du tout important

Q31 : De quelle manière vous êtes-vous informé(e) sur les potentialités économiques et les démarches nécessaires à la création d'entreprise?

- La famille et les proches
- Journaux / Revues / Internet
- Les institutions et administrations publiques algériennes
- Des organismes étrangers dédiés à l'investissement économique en Algérie
- Organisations patronales en Algérie
- Entrepreneurs diasporiques
- En effectuant moi-même une étude de marché
- Lors des foires ou des salons
- Des associations diasporiques
- Autre, à préciser :

Q32 : Votre projet a-t-il un aspect « original » par rapport à ce qui se fait sur le marché algérien ?

- Oui Non

Si oui, de quoi s'agit-il ?

Q39 : Ces associations diasporiques ont-elles exercé une influence sur votre décision d'investir en Algérie.

- Tout à fait d'accord Plutôt d'accord Indifférent Plutôt pas d'accord Pas du tout d'accord

Q40 : Quelle est votre opinion quant à l'apport de vos contacts (réseau) ci-dessous dans la concrétisation du projet d'affaire ? (très important = 4 à pas du tout important = 1)

- Contacts à liens forts (famille, amis, proche)
 Contacts à liens faibles : en dehors de la famille (entrepreneurs diasporiques, associations, les banques...etc.)

Q41 : Parmi les organismes algériens suivants, lesquels connaissez-vous ?

- L'Agence Nationale de Développement de la Petite et Moyenne Entreprise (ANDPME)
 L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)
 L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)
 L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)
 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)
 La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)
 La Caisse de Garantie du Crédit d'Investissement (CGCI)
 L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)
 Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion des Investissements et de la Régulation du Foncier (CALPIREF)
 L'Agence Nationale de Valorisation des résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET)
 Les centres de facilitation et pépinières d'entreprises.

Q42 : Avez-vous recherché l'aide de ces organismes ?

- Oui Non

Si Oui, Avez-vous eu l'appui nécessaire de certains de ces organismes ?

- Oui Non

Si oui, quel organisme:

Q43 : Quels types d'avantages ces organismes vous ont-ils procuré ?

- Mise à disposition de terrains
 Facilitation des procédures
 Assistance technique/conseil
 Crédit bonifié
 Avantages fiscaux
 Avantages douaniers
 Autre, à préciser.....

Q44 : Quelle est votre opinion quant à l'apport des politiques publiques d'appui à l'entrepreneuriat dans la concrétisation de votre projet entrepreneurial ?

- Très important Plutôt Important Plutôt pas important Pas du tout important

SECTION 6 : OPINION SUR LE RÔLE DE LA DIASPORA

Q45 : Selon vous, quels sont les principaux besoins exprimés par la diaspora algérienne en vue d'investir dans leur pays d'origine?

- Mise en œuvre des dispositifs législatifs plus ouverts permettant la mobilité et la circulation, tant des personnes que des capitaux.
- Mise à disposition de terrains
- Facilitation des procédures
- Assistance technique/conseil
- Crédit bonifié
- Avantages fiscaux
- Avantages douaniers
- Meilleur environnement institutionnel
- Autre, à préciser :

Q46 : Que pensez-vous des mesures engagées par les pouvoirs publics afin de faciliter le retour et l'investissement des algériens résidant à l'étranger ?

- Elles sont adéquates
- Elles sont insuffisantes
- Elles sont inexistantes
- Je n'en ai pas connaissance.

Q47 : Selon vous comment la diaspora peut-elle contribuer au développement du pays d'origine?

- Investissements dans le pays d'origine
- Transfert du matériel
- Transfert de connaissances, de savoir faire, d'expertise ou de transfert technologique.
- Transfert de ressources financières
- Dans les échanges économiques entre les deux pays
- Promotion de l'image du pays d'origine
- En transmettant des nouveaux comportements entrepreneuriaux
- En fournissant des informations sur les marchés
- En facilitant l'accès aux nouveaux produits
- En permettant l'accès aux réalisations et connaissances du pays d'accueil
- En mettant en contact le milieu d'affaires des deux pays.

Nous vous remercions pour le temps consacré à ce questionnaire

.SUMMARY

The Algerian diaspora represents a real opportunity and an unexploited potential of entrepreneurs and talents, for investment projects, for advice or for accompaniment. Therefore, the present research aims to contribute to a better understanding of the reasons and the ways of Algerian diaspora enterprising in Algeria. Our research approach favors a mixed approach: qualitative and quantitative and relies both on the specialized literature and on the data that we have collected from a sample of the target population, giving rise to an econometric modeling, which takes as a reference the model of the entrepreneurial event of Albert Shapero and Sokol (1982) enriched by the contributions of the sociologists M. Madoui (2010) and E. Santelli (2010). Through a field survey, oriented prospecting, realized between December 2017 and June 2018 and based on 142 usable questionnaires, we have tried to fill the information gap existing on the profile of diasporic entrepreneurs, through the motivations of departure and return, socio-demographic and economic characteristics, the choice of the entrepreneurial path in Algeria. We have arrived to provide some answers with different levels of analysis: sectoral and geographical distribution, the nature and form of the companies created, financing methods, number of jobs created, the innovative nature, the various constraints encountered, ..etc. The results show a positive impact of diaspora investment in Algeria.

Keywords: Diaspora; Return-Migration; Entrepreneurship ; Business creation; motivations ; difficulties; Algeria ; development of the country of origin.

RESUME

La diaspora algérienne représente une véritable opportunité et un potentiel très peu exploité d'entrepreneurs et de talents, pour des projets d'investissement, pour du conseil ou pour de l'accompagnement en Algérie. Ainsi, cette recherche vise à contribuer à une meilleure compréhension des raisons et des façons de faire de la diaspora algérienne entreprenante en Algérie. Notre démarche de recherche privilégie une approche mixte : qualitative et quantitative et s'appuie sur la littérature spécialisée que sur les données que nous avons recueillies auprès d'un échantillon de la population ciblée, donnant lieu ensuite à une modélisation économétrique qui tient comme référence le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982) enrichi par les apports des sociologues M. Madoui (2010) et E. Santelli (1999, 2001, 2010). A travers une enquête de terrain, orientée prospection, réalisée entre décembre 2017 et juin 2018 et basée sur 142 questionnaires exploitables, nous avons essayé de combler le manque informationnel existant sur le profil des entrepreneurs diasporiques à travers les motivations du départ et du retour, les caractéristiques sociodémographiques et économiques, le choix de la voie entrepreneuriale en Algérie. Nous sommes parvenues à apporter quelques éléments de réponse avec différents niveaux d'analyse : répartition sectorielle et géographique des entreprises créées, leur forme et nature juridique, modalités de financement, nombre d'emplois créés, le caractère innovant, les différentes contraintes rencontrées, ...etc. Les résultats du modèle relèvent que la probabilité d'entreprendre est d'autant plus forte que le porteur du projet issu de la diaspora algérienne -dispose d'un grand potentiel entrepreneurial et des moyens financier -est opportuniste et patriotique, bénéficie de l'aide de l'état et -sait activer, en cas de difficultés, ses contacts personnels.

Mots clés : Diaspora ; Migration-Retour ; Entrepreneuriat ; Création entreprises ; motivations; obstacles ; Algérie ; développement pays d'origine.

الملخص

تشكل الجالية الجزائرية بالخارج فرصة حقيقية ورصيدا معتبرا من رجال الأعمال والمواهب لم تستغل بعد في ميادين شتى لا سيما في مشاريع استثمارية في الجزائر أو في تقديم المشورة أو المرافقة. ولذا فإن هذه الدراسة تهدف إلى المساهمة في فهم أفضل لأسباب وطرق عمل الجالية المقولة في الجزائر. يمنح منهج بحثنا الإفضلية لمقاربة مزدوجة : نوعية وكمية ويستند على التحليل الأدبية المتخصصة والبيانات التي جمعناها عند عينة من الجمهور المستهدف، مما مكننا من إعداد نموذج اقتصادي قياسي ، والذي يتخذ كمرجع نموذج الحدث المقاولاتي Shapero و Sokol (1982) بإثرائه بمساهمات علماء اجتماع متخصصين في الهجرة المغربية Madoui (2010) و Santelli (1999, 2001, 2010). من خلال بحث ميداني تم تنفيذه في الفترة ما بين ديسمبر 2017 وجوان 2018 وإستنادا إلى 142 إستبيانا قابلاً للإستغلال، حاولنا سد النقص الموجود في المعلومات حول تخصصات ومشاريع الجالية المقولة من خلال، دوافع الهجرة والعودة ، الخصائص الاجتماعية الديموغرافية و الاقتصادية و دوافع اختيار مسار المقولة في الجزائر. لقد تمكنا من تقديم بعض العناصر من الإجابات بمستويات مختلفة من التحليل: مثل التوزيع القطاعي والجغرافي للمؤسسات التي تم إنشاؤها، الشكل و الطبيعة القانونية ، طرق التمويل ، عدد الوظائف التي أنشئت ، الميزة المبتكرة ، العوائق المختلفة التي تمت مواجهتها... الخ. نسجل عبر النتائج المتوصل إليها أثرا إيجابياً لإستثمار الجالية في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: الجالية، الهجرة – العودة، المقولة، إنشاء للمؤسسات، الدوافع، العوائق، الجزائر، تنمية البلد الأصلي.