



Entrepreneurs venus d'ailleurs

Altay Manço, Joseph Gatugu, Saïd Ouled El Bey

© Une analyse de [l'IRFAM](#), Liège, 2017 – 5

Préambule

Cette série d'analyses propose une synthèse autour de l'interrogation *comment dépasser la peur de l'Autre en valorisant mieux ses apports ?* Nombreux sont les citoyens belges qui voient dans l'immigration une concurrence sur le marché de l'emploi et dans le secteur du logement, ainsi qu'une détérioration du système d'éducation et de sécurité sociale. Des inquiétudes apparaissent aussi à propos de la capacité d'intégration de certaines populations étrangères. D'aucuns souhaiteraient enrayer un phénomène vieux comme le monde en rendant les frontières plus hermétiques par une série de mesures drastiques. Pourtant, la réalité telle qu'observée par les recherches est nettement plus nuancée. Ces études se répètent depuis des années et montrent que les mouvements de population génèrent une plus-value économique en proposant de la main-d'œuvre, particulièrement dans les secteurs en pénurie. Les observations sont nombreuses et indiquent que l'emploi des migrants a des effets bénéfiques en termes de promotion du travail dans les pays d'accueil. Toutefois, le prix à payer semble être la division du marché de l'emploi. Les chercheurs nomment ce phénomène *ethnostratification* pour expliquer la faible concurrence entre natifs et migrants sur le marché. Cette division se reflète sur l'ensemble de la société qui finit lui aussi par se dualiser, clivant « autochtones », d'une part, et « allochtones », d'autre part qui ne finissent pas d'être ostracisés, malgré le fait qu'ils ancrent leur foyer en Belgique. Les observations que nous synthétisons montrent qu'il est possible de tirer un meilleur parti des migrations tout en dépassant les dissensions sociales. *Nous insistons sur la nécessité de s'informer, car quand nous jugeons sans connaître, nous condamnons sans preuve.* Il appartient au pays récepteur d'organiser l'accueil et l'intégration des populations concernées afin de fluidifier l'insertion des migrants à l'emploi, dans le logement et à l'école. C'est à ce prix seulement que la potentialité que représente l'immigration pour l'économie, les sociétés et la démographie de nos régions peut éclore. À défaut, nous ne ferons qu'aggraver les coûts que l'immigration non régulée et non accueillie représente.

Notre travail permet au lecteur d'accéder à une synthèse proposée en une vingtaine de brèves parties thématiques. Ces textes ont été revus par autant de spécialistes et universitaires de la Belgique francophone à qui nous avons demandé de faire l'effort d'identifier la pertinence de cette littérature internationale pour nos régions, dont le fonctionnement est forcément imbriqué dans un système au moins européen. Les acteurs des Centres Régionaux d'Intégration de Wallonie nous ont, quant à eux, aidés à adapter ces textes au milieu des intervenants sociaux. Ces analyses sont issues de notre ouvrage, « *L'apport de l'Autre. Dépasser la peur des migrants* », publié chez L'Harmattan (<http://urlz.fr/6jzG>). Elles ont été présentées au public le 23 mai 2017 lors d'un colloque tenu à Liège avec la participation de près de 300 personnes. La rencontre est disponible à l'écoute sur Radio 27 (<http://urlz.fr/6jzI>). C'est dans le même effort de diffusion que nous avons le plaisir vous proposer ces analyses sur notre site. Bonne découverte.

Pour citer cette analyse :

Altay Manço, Joseph Gatugu, Saïd Ouled El Bey, « Entrepreneurs venus d'ailleurs », dans A. Manço et coll., *L'apport de l'Autre. Dépasser la peur des migrants*, Paris, L'Harmattan, 2017, p. 75-82.

Entrepreneurs venus d'ailleurs

Altay Manço, Joseph Gatugu, Saïd Ouled El Bey

Une des figures historiques des migrants est l'entrepreneur. Il est singulièrement visible¹ et frappe l'imaginaire. Il est perçu comme contribuant directement à la croissance économique des pays hôtes et à la création d'emplois. Cet intérêt pousse les décideurs de plusieurs pays à mettre en place, d'une part, des politiques migratoires particulières pour attirer plus de migrants investisseurs et, d'autre part, des mesures d'appui au développement d'entreprises créées par des migrants déjà installés. Pour de nombreux immigrés, l'entreprise apparaît comme une des rares voies d'intégration socioprofessionnelle rapide. Ces deux aspects sont indissociables : « *L'entrepreneuriat immigré ne contribue pas seulement au développement économique dans certains secteurs ou villes des sociétés d'accueil, mais peut aussi constituer une étape viable vers l'intégration économique et donc l'intégration des immigrés et de leurs enfants* » (Institut de Migration et d'Études Ethniques, 2008, 13).

La part de l'entrepreneuriat immigré dans l'économie européenne

L'OCDE (2011, 151-191) définit *l'entrepreneur immigré* comme un investisseur indépendant d'origine étrangère. Dans la plupart des pays industrialisés, la proportion d'entrepreneurs au sein de la population active immigrée ne diffère que peu de celle constatée au sein de la population autochtone. En 2007-2008, le taux de travailleurs indépendants parmi les autochtones était, dans les pays de l'OCDE, de 12 %. Cette valeur est de près de 13 % au sein de la population active issue de l'immigration. Les chiffres montrent que c'est en Europe australe, centrale et orientale que le travail indépendant est le plus courant parmi les travailleurs immigrés, où les personnes nées à l'étranger affichent une plus forte propension à l'emploi indépendant que les natifs. Dans certains pays comme la Pologne, la Slovaquie, la Tchéquie et la Hongrie, la surreprésentation des immigrés parmi les indépendants (20 à 30 % chez les étrangers et 10 à 15 % chez les locaux) est probablement due à la relative souplesse du régime des visas pour investisseurs étrangers². En Belgique également, le taux de travailleurs indépendants est plus élevé parmi les actifs nés à l'étranger (15 %) que ceux nés dans le pays (12 %). L'OCDE (2010) constate que la proportion de « nouveaux entrepreneurs » est plus forte parmi les immigrés que parmi les autochtones. Cela est particulièrement le cas en Allemagne et au Royaume-Uni où, de 1998 à 2008, le nombre de nouveaux entrepreneurs immigrés a pratiquement doublé. Ces deux pays comptent actuellement près de 100 000 entrées d'investisseurs étrangers par an. Cette valeur est de 75 000 entrées pour l'Espagne, 46 000 pour l'Italie, 35 000 pour la France, etc.

On observe que, dans les pays de l'UE, entre autres, les immigrés sont en termes relatifs plus enclins que les autochtones à se lancer dans la création d'entreprises. Nous avons noté la relative facilité à accéder au territoire européen pour un investisseur par rapport à un immigré qui ne le serait pas. L'UE voit en effet les investisseurs issus de l'immigration comme une contribution significative à la croissance économique et à la création d'emplois (Sahin et coll., 2011), aussi une simplification des réglementations régulant l'accès à certaines professions est envisagée (Klapper, Laeven et Rajan, 2006). En particulier, l'UE apprécie la création de PME, dans certains grands centres urbains³. D'autres facteurs contribuent également à expliquer la plus grande propension des immigrés à prendre des risques économiques, en se lançant dans l'aventure de l'entrepreneuriat.

Manço et Gerstnerova (2016) mentionnent, ainsi, la disponibilité d'une main-d'œuvre familiale au sein des communautés immigrées. Les auteurs identifient une corrélation entre l'augmentation, ces dernières décennies, du nombre de travailleurs indépendants d'origine turque⁴ en Belgique et le nombre de personnes de Turquie ayant immigré dans ce pays, après un mariage ou dans le cadre du regroupement familial⁵.

¹ Kloosterman et Rath (2003) recensent plus de 1700 publications scientifiques à leur sujet.

² Dans ces pays, entre autres, le nombre d'immigrants entrepreneurs est supérieur à celui des salariés.

³ http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/migrants/index_en.htm.

⁴ Ce groupe est, en Europe, parmi les plus dynamiques sur le marché du travail indépendant. Comparée à la vague d'immigration marocaine vers la Belgique qui partage la même histoire migratoire, le taux d'indépendants (et assimilés) au sein de la population active immigrée turque (35 %) est, selon UNIA (2015), quasi le double du taux observé dans le groupe d'origine maghrébine (19 %). Les données de l'OCDE (2011) montrent qu'à travers l'UE, les migrants originaires d'Asie et du Moyen-Orient sont les plus enclins à créer des entreprises que les autres, provenant, par exemple, de l'Afrique. Trois grandes raisons expliqueraient ces disparités : (1) la différence des expériences et des traditions entrepreneuriales dans les pays d'origine et d'accueil ; (2) les parcours éducatifs des migrants et, enfin (3) leur situation financière. Si ce dernier point semble important, il est également impacté par la présence ou non, dans le pays d'installation, d'une communauté d'origine (consommateurs et investisseurs potentiels) qui peut aider le lancement d'affaires commerciales.

⁵ Selon l'OCDE (2010), les entrepreneurs immigrés sont en moyenne plus jeunes que leurs homologues autochtones. Par contre, les chefs d'entreprise d'origine étrangère résident dans les pays d'accueil depuis plus longtemps que les immigrés salariés.

La mobilisation du capital social de la communauté peut certes stimuler le développement d'entreprises au sein de groupes issus des migrations où l'apparition d'activités informelles n'est cependant pas rare et peut, ainsi, entrer en conflit avec la conception d'une société cohésive.

Le rôle des femmes immigrées⁶ est également remarquable dans le lancement et le maintien des affaires, notamment au sein de la communauté turque de Belgique⁷. Au départ inactives, on les voit apparaître comme cheffes d'entreprises familiales, dans les années 80, alors que les époux drainent une autre source de revenus, durant la période de décollage des commerces. Aujourd'hui, leurs filles sont actives également au sein de ces établissements avec un effet positif sur le taux de chômage, parmi ces jeunes issues de l'immigration⁸ (Manço, 2006). Quand la main-d'œuvre familiale commence à manquer, car les affaires prennent de l'ampleur, on remarque une ouverture vers l'embauche de travailleurs non apparentés, voire issus d'autres groupes ethniques : la même source estime à environ un tiers la proportion de travailleurs non turcs que les entrepreneurs de cette origine emploient, à travers l'UE⁹.

Nos précédents travaux (Gatugu, Amoranitis et Manço, 2001, 2004 ; Manço, 2005) suggèrent encore que l'activité indépendante peut être un choix par dépit pour nombre d'immigrés dont les diplômes et l'expérience professionnelle, obtenus dans le pays d'origine, ne sont pas valorisés sur le marché de l'emploi du pays d'immigration¹⁰ (Faber, 2000 ; Gatugu, 2016, 3). Pour Pécoud (2012, 1), « *la création d'entreprises est (re)devenue un recours pour les immigrés et leurs descendants, confrontés à des processus socio-économiques qui les affectent directement : discriminations, sous-qualifications, restructurations, chômage, dérégulation du marché de l'emploi, crise de l'État-providence* ».

Typologie de l'entrepreneuriat immigré

Portes et Yiu (2013) classifient les entreprises créées par les migrants en ces catégories, non exclusives :

- les entreprises circulaires : des sociétés transnationales acheminant des services et des biens entre divers pays (pays d'accueil, de transit et d'origine des entrepreneurs) ;
- les entreprises culturelles : proposant des produits culturels dans le pays d'origine ou dans le pays de destination, en ciblant alors les expatriés (journaux, livres, musique, etc.) ;
- les entreprises ethniques : proposant des produits à la fois à une clientèle expatriée et à un public plus général (surtout des restaurants, des magasins d'alimentation ou de vêtements) ;
- les entreprises établies dans une stratégie de migration de retour : transferts de biens et de services vers le pays d'origine ;
- les sociétés transnationales : des entreprises situées au départ dans le pays d'origine et qui pénètrent le marché du pays de destination, en ciblant parfois les communautés d'expatriés ;
- les entreprises ciblant des secteurs économiques abandonnés par les entreprises du pays d'accueil, en utilisant parfois la main-d'œuvre immigrée, ambulante ou du pays d'origine.

Les entrepreneurs immigrés se saisissent, ainsi, de « niches » économiques à risque et peu lucratives, désertées par les réseaux de distribution majeurs (Waldinger, 1994)¹¹. Souvent, ces « déserts » commerciaux se trouvent dans les quartiers relégués, où sont concentrées des populations issues de l'immigration de diverses origines qui ont des besoins spécifiques en termes de produits et services (Sahin et coll., 2011). Ces besoins orientent la nature (alimentation ethnique, habillement, services de communication, transports, etc.) ou le mode de fonctionnement (heures d'ouverture adaptées, vente à crédit, etc.) des commerces et entreprises créés par les

⁶ Pour l'OCDE (2011), la proportion des femmes entrepreneures est faible : en moyenne, 30 % du total des entrepreneurs, tant chez les immigrés que parmi les autochtones. Par ailleurs, le taux d'abandon des entreprises créées par les femmes serait aussi plus élevé. Toutefois, en Irlande, Suède, Slovaquie, Royaume-Uni, etc., le taux d'entrepreneures immigrées est plus du double du taux d'entrepreneures autochtones. Tel n'est pas le cas en Belgique et en Allemagne, où la proportion de femmes parmi les travailleurs indépendants est de 26 % chez les migrants et de 30 % parmi les autochtones.

⁷ Selon UNIA (2015), le taux d'activité des femmes belges d'origine turque est de 60 % contre 50 % parmi les femmes originaires du Maroc.

⁸ On observe également l'augmentation de l'accès aux études supérieures parmi les enfants de propriétaires de commerce, ce qui signe le mouvement d'embourgeoisement, déjà amorcé durant les années 90, au sein d'une immigration au départ ouvrière (Manço et Akhan, 1994).

⁹ Remarquons cependant que la plupart d'entrepreneurs immigrés n'emploient aucun travailleur ; ils seraient 50 à 75 % à travailler seuls dans les pays de l'OCDE (2011), même si la contribution de l'entrepreneuriat immigré à la création d'emplois augmente régulièrement pendant la période 1998-2008.

¹⁰ Dans l'ensemble de l'OCDE (2011), le niveau d'instruction des entrepreneurs migrants est supérieur à celui de leurs homologues autochtones ou à celui des immigrés salariés. En Belgique, 40 % des indépendants d'origine étrangère ont un diplôme d'études supérieures.

¹¹ Les recherches (OCDE, 2011, 168) soulignent « *une forte corrélation entre la perspective d'obtenir une rémunération élevée et la décision de devenir travailleur indépendant* ». Mais, la propension à l'entrepreneuriat ne peut pas être expliquée par les seuls avantages pécuniaires (en particulier dans les pays nordiques) ; entrent également en ligne de compte des dimensions comme la réalisation de soi.

immigrés¹². Les liens entre, d'une part, le développement du commerce ethnique et, d'autre part, l'émulation de la vie associative et religieuse parmi les migrants sont patents (Saxenian, 2002) et laissent entendre des possibilités de flux financiers (Elia, 2006 ; Mapatano, 2010) intracommunautaires (à l'intérieur de la diaspora établie en Europe ou ailleurs), voire avec le pays d'origine (renforcement des liens de loyauté, d'une conscience identitaire et des liens avec les pays d'origine). Le même facteur facilite sans doute l'accès à la propriété pour les investisseurs issus de l'immigration (opportunité de location, aides pour des travaux de réfection, etc.).

La concentration géographique des affaires commerciales est en plus influencée par la santé économique globale des régions investies : 37 % des établissements créés par les Turcs de Belgique sont à Bruxelles (ville tertiaire) où sont installés seulement 25 % de la population de cette origine. En revanche, la Wallonie (vieille région industrielle) qui accueille 26 % de la population immigrée turque compte à peine 20 % des commerces de ce groupe (Manço, 2000).

Il faut également interpréter l'émergence d'indépendants immigrés comme un des signes de l'intégration des communautés d'origine étrangère qui, à travers le commerce, au départ « ethnique », s'étendent peu à peu vers d'autres groupes culturels, à la recherche de nouveaux clients, de nouveaux partenariats et de nouveaux secteurs d'activité, de plus en plus « généralistes » (Nee et Sanders, 1987 ; Rath et Kloosterman, 2000). Les recherches sont très nombreuses (Ram et Smallbone, 2003 ; Kitching et coll., 2009 ; Deakins et coll., 2009 ; Kloosterman, 2010 ; etc.) à présenter les avantages de l'entrepreneuriat des migrants pour l'économie de la localité d'accueil et les raisons d'encourager l'esprit d'entreprendre parmi les immigrés (dynamisation des tissus commerciaux locaux, animation des quartiers, création d'emplois et de richesses, diversification des produits proposés, diversification des modes de fonctionnement des commerces, etc.).

Aider les migrants à entreprendre

Cependant, force est de noter que les entrepreneurs immigrés réussissent moins bien que les entrepreneurs autochtones. Selon l'OCDE (2010, 2011), l'entrepreneuriat immigré est moins stable et moins durable et donc plus voué à l'échec que l'entrepreneuriat autochtone : quelles que soient les qualifications des acteurs ou leur expérience, les entreprises des immigrés auraient 27 % de chances de survie en moins que les entreprises des natifs. Par exemple, en France, 40 % des entreprises créées par les immigrés en 2002 étaient toujours opérationnelles cinq ans plus tard, contre 54 % des entreprises créées par les autochtones¹³.

Les problèmes les plus souvent rencontrés par les entrepreneurs migrants sont l'insolvabilité et, pour certains, les difficultés à obtenir des crédits (Manço, 2005). Le groupe de professionnels issus de l'immigration souffre également d'un manque de formation et d'informations pertinentes par rapport à leur activité. Les freins sont, dans certains cas, un manque de formation adéquate (marketing, gestion, comptabilité, fiscalité, GRH, législations) ou la non-maîtrise des langues du pays d'accueil. Ce fait est également une des raisons de la concentration des activités indépendantes des immigrés au sein des grandes villes européennes, où des ressources sont accessibles en ces matières, à l'intérieur de larges communautés immigrées.

Il y aurait donc lieu de soutenir davantage les entrepreneurs issus de l'immigration dans l'intérêt des économies des pays d'installation (Rath et coll., 2011). En effet, leurs contributions ne se limitent pas à créer des (auto-)emplois ; on les voit également stimuler les populations de leur origine dans le sens de l'entrepreneuriat et renforcer également les échanges commerciaux entre leurs pays d'origine, de transit et d'accueil, voire à animer et à diversifier les marchés de nos régions (Guzi et coll., 2015). En ce qui concerne l'innovation, aux États-Unis, par exemple, « *les migrants qualifiés affichent de meilleures performances que les autochtones sur le plan du dépôt de brevets, de la commercialisation ou de la cession de brevets, de la publication et de la création d'entreprises prospères* » (OCDE, 2011, 173). Aussi, plusieurs pays ont mis en place des dispositifs pour stimuler la création d'affaires par les migrants.

¹² Toutefois, il convient de noter que les entrepreneurs immigrés ne s'orientent pas uniquement vers des secteurs à caractère ethnique ou à destination des communautés d'origine. Nombreux sont ceux qui, en Europe, visent les mêmes marchés que les entrepreneurs autochtones, comme la construction, les transports, l'industrie manufacturière ou les nouvelles technologies. De la même manière, les entreprises créées par les migrants ne sont pas toujours concentrées dans les grandes villes. Il arrive aussi qu'elles remplissent des vides commerciaux (et démographiques) dans les localités provinciales ou semi-urbaines (OCDE, 2010). Malgré cet étalement géographique et cette diversification sectorielle (et de la clientèle), il arrive que certaines entreprises créées par les migrants (notamment dans la restauration, les transports ou la construction) conservent des modes de fonctionnement prenant appui sur la vie communautaire immigrée (Manço, 2005).

¹³ Sur l'ensemble des pays de l'OCDE (2011), environ 95 % des travailleurs nés dans le pays de l'activité, entrés dans le travail indépendant en 1998, sont toujours indépendants en 2008. Ce taux est de 91 % pour les travailleurs nés ailleurs. En Belgique, ces taux sont respectivement de 97 et 94 %, et en France de 95 et 90 %.

Deux orientations sont remarquables : (1) des mesures de soutien spécifiques aux entrepreneurs déjà établis dans les pays, visant à augmenter leur capacité à développer leurs activités et (2) des mesures d'admission spécifiques permettant de sélectionner les meilleurs candidats, c'est-à-dire ceux dont le capital humain et financier, ainsi que les plans d'entreprise sont de nature à répondre aux besoins économiques du pays hôte et à assurer le succès de leur entreprise.

Conclusions

En conclusion, on constate que les indépendants issus de l'immigration et leurs familles peuvent injecter bien des compétences et des ressources dans les économies de leurs pays d'adoption (Rath et coll., 2011 ; Guzi et coll., 2015). Leur prospérité, ils la construisent parfois grâce aux liens qu'ils peuvent tisser entre leur pays d'installation et le pays d'origine, ainsi que grâce aux liens entre leur groupe d'origine et la population générale. On pourrait, pourquoi pas, considérer qu'ils sont à la tête de PME « multinationales » maîtrisant les marchés et les distances, où la mobilité des biens et des services constitue un atout¹⁴. N'est-ce pas une figure possible de l'intégration ? Parions que l'entrepreneuriat immigré pourra toujours faire face à ses difficultés récurrentes pour prospérer davantage. Pour ce faire, le soutien des pays d'accueil et pourquoi pas des pays d'origine est fortement recommandé. Les bonnes pratiques entreprises dans ces pays méritent d'être pérennisées, renforcées et augmentées, ainsi que diffusées¹⁵.

Bibliographie

- Deakins D., Smallbone D., Ishaq M., Whittam G. et Wyper J. (2009), « Minority ethnic enterprise in Scotland », *Journal of Ethnic and Migration Studies*, v. 35, n° 2, p. 309-330.
- Elia A. (2006), *Réseaux ethnocommunautaires des Foulbé en Italie, Recherche de visibilité, logiques associatives et stratégies migratoires*, Paris : L'Harmattan.
- Faber J. (2000), *Les indésirables. L'intégration à la française*, Paris : Grasset.
- Gatugu J. (2016), « Le Noir et le Blanc imaginaires », *L'Agenda interculturel*, n° 329, p. 15-17.
- Gatugu J., Amoranitis S. et Manço A. (2001), *Valorisation et transfert des compétences : l'intégration des migrants au service du codéveloppement. La population africaine de Wallonie*, Paris : L'Harmattan.
- Gatugu J., Amoranitis S. et Manço A. (2004), *La vie associative des migrants : quelles (re) connaissances ? Réponses européennes et canadiennes*, Paris : L'Harmattan.
- Guzi M., Kahanec M. et Kurekova L. M. (2015), *The effect of migration policy on immigrant-native labor market gaps*, Bonn : Institute for the Study of Labor.
- Institut de Migration et d'Études Ethniques (IMES) (2008), *Diversité de l'entrepreneuriat dans une Europe unifiée. Les migrants entrepreneurs/Entrepreneuriat des minorités ethniques*, Bruxelles : Commission Européenne.
- Kitching J., Smallbone D. et Athayde R. (2009), « Ethnic diasporas and business competitiveness : minority-owned enterprises in London », *Journal of Ethnic and Migration Studies*, v. 35, n° 4, p. 689-705.
- Klapper L., Laeven L. et Rajan R. (2006), « Entry regulation as a barrier to entrepreneurship », *Journal of Financial Economics*, v. 82, n° 3, p. 591-629.
- Kloosterman R. (2010), « Matching opportunities with resources : a framework for analysing migrant entrepreneurship from a mixed environment perspective », *Entrepreneurship and Regional Development*, v. 22, p. 25-45.
- Kloosterman R. et Rath J. (2003), « Introduction », Kloosterman R. et Rath J. (éds), *Immigrant entrepreneurs : venturing abroad in the age of globalization*, Oxford : Berg, p. 1-16.
- Manço A. (2000), *Sociographie de la population turque et d'origine turque en Belgique : 40 ans de présence en Belgique (1960-2000). Dynamiques, problèmes, perspectives*, Bruxelles : Éditions européennes.
- Manço A. (2005), « Travail indépendant et immigration en Belgique : analyse empirique de cas contrastés », Müller L. et de Tapia S. (éds), *Un dynamisme venu d'ailleurs : la création d'entreprises par les immigrés*, Paris : L'Harmattan.
- Manço A. (éd.) (2006), *Turcs en Europe. L'heure de l'élargissement*, Paris : L'Harmattan.
- Manço A. et Akhan O. (1994), « La formation d'une bourgeoisie commerçante turque en Belgique », *Revue Européenne des Migrations Internationales*, v. 10, n° 2, p. 149-162.
- Manço A. et Gerstnerova A. (2016), « Migrant associations as alternative jobs providers: Experience of Turkish and sub-Saharan communities in Belgium », *Border Crossing*, v. 6, n° 1, p. 1-15.
- Mapatano J. B. (2010), « Les réseaux diasporiques africains de Suisse entre "intégrationnisme" et transnationalisme », Manço A. et Bolzman C. (sous la dir.), *Transnationalités et développement : rôles de l'interculturel*, Paris : L'Harmattan, p. 59-70.
- Nee V. et Sanders J. (1987), « On testing the enclave-economy hypothesis », *American Sociological Review*, n° 52, p. 768-773.
- OCDE (2010), *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in the OECD-Countries. Conference papers publication*, Paris : Éditions OCDE.
- OCDE (2011), *Entrepreneurship and Employment Creation of Immigrants*, Paris : Éditions OCDE.

¹⁴ Pour l'OCDE (2010), une connaissance plus complète de l'entrepreneuriat migrant aidera, du reste, à guider les politiques appropriées et soutenir l'esprit d'entreprise au sein de ce groupe dans le contexte spécifique de crises économiques et migratoires.

¹⁵ Pour quelques-unes de ces pratiques, voir, entre autres, l'Institut de Migration et d'Études Ethniques (2008).

- Pécoud A. (2012), « Immigration, entrepreneuriat et ethnicité. Comprendre la création de commerces au sein des populations d'origine immigrée », *Métropoles*, n° 11, <http://metropoles.revues.org/4560>.
- Portes A. et Yiu J. (2013), « Entrepreneurship, transnationalism, and development », *Migration Studies*, v. 1, n° 1, p. 75-95.
- Ram M. et Smallbone D. (2003), « Policies to support ethnic minority enterprise : the English experience », *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 15, n° 2, p. 151.
- Rath J. et coll. (2011), *Promoting ethnic entrepreneurship in European cities*, Luxembourg : Eurofound, Publications Office of the European Union.
- Rath J. et Kloosterman R. (2000), « “Outsiders” business : a critical review of research on immigrant entrepreneurship », *International Migration Review*, v. 34, n° 3, p. 657-681.
- Sahin M. et coll. (2010), « Impact of urban conditions on firm performance of migrant entrepreneurs : a comparative Dutch-US study », *Annals of Regional Science*, n° 46p. 661-689.
- Saxenian A. L. (2002), « Brain circulation : how high-skill immigration makes everyone better off », *The Brookings Review*, v. 20, n° 1, p. 28-31.
- UNIA, Centre interfédéral pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme et les discriminations (2015), *Monitoring socio-économique. Marché du travail et origine*, Bruxelles : Service public fédéral Emploi, Travail et Concertation sociale.
- Waldinger R. (1994), « The making of an immigrant niche », *International Migration Review*, v. 28, n° 1, p. 3-30.