

Les comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens dans les territoires d'outre-mer français en Amérique

Ernest TESSE*

Résumé – Cet article tente d'examiner les comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens résidant légalement dans les territoires d'outre-mer français en Amérique (TOMFA), par le biais d'une enquête par sondage aléatoire auprès d'un échantillon de 220 d'entre eux. Les principaux résultats obtenus sur le plan statistique et à l'aide d'un modèle microéconométrique montrent que la majorité de ces migrants manifestent leur intention de créer une entreprise dans les TOMFA, plus à long terme qu'à court terme. Ils révèlent certains comportements économiques et socioculturels qui constituent des sources de blocage. Globalement ils permettent de comprendre comment le développement socio-économique durable des migrants haïtiens dans les TOMFA doit passer par le canal des « transactions sociales » du migrant avec le territoire d'accueil et le pays d'origine.

Classification JEL

D01, I39, J19, O12, R19

Mots-clés

Migration
Comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens
Transactions sociales avec le territoire d'accueil et le pays d'origine
Territoires d'outre-mer français en Amérique (TOMFA)

L'auteur tient notamment à remercier le Professeur Maurice Catin, directeur de la revue, pour son importante contribution à l'amélioration de cet article.

* Université des Antilles, Laboratoire MEMIAD, EA-2440 ; ernesttesse78@yahoo.com

INTRODUCTION

Les flux migratoires font l'objet aujourd'hui de nombreuses recherches dans le milieu académique, tant dans les sciences humaines et sociales que dans les sciences exactes et naturelles (Piché, 2013 ; Omrane et al., 2015, etc.). Mais peu d'études en économie, à notre connaissance, se sont intéressées à analyser le contexte du développement socio-économique durable de la migration à travers les « transactions sociales » du migrant avec le territoire d'accueil et le pays d'origine. L'objet de cet article s'inscrit dans cette perspective en nous intéressant au contexte des émigrants haïtiens¹.

Selon le PNUD (2006), la Banque mondiale (2014) et l'Organisation internationale pour les migrations (2015), la population haïtienne migre chaque année à l'étranger à un rythme très élevé, et ce pour des raisons socio-politico-économiques. Déjà en 2004, ces institutions comptaient plus d'un million de migrants haïtiens dans le monde, dont 75% d'entre eux se trouvent dans les pays proches géographiquement et dans ceux qui ont le même passé colonial qu'Haïti. Cet article se donne pour préoccupation majeure d'analyser les comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens dans les territoires d'outre-mer français en Amérique (TOMFA)², via une enquête par sondage aléatoire auprès d'un échantillon de 220 migrants qui font partie de la classe des chefs de ménage résidant légalement dans les TOMFA. Il vise à :

- Mettre en avant les facteurs essentiels expliquant la migration haïtienne, c'est-à-dire les principales raisons qui poussent les Haïtiens à quitter leur pays d'origine pour s'installer ailleurs, voire chercher à comprendre l'intérêt qu'ils manifestent en optant pour les TOMFA.
- Comprendre leur intégration socio-éducative, politique et économique au sein de ces sociétés françaises qui sont baignées par l'océan Atlantique, la mer des Caraïbes et la mer des Antilles.
- Chercher à appréhender les comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens, c'est-à-dire l'influence de certains facteurs économiques, politico-institutionnels et socio-culturels sur les intentions de créer des entreprises pérennes et génératrices de revenus dans les TOMFA. Dans ce sens, il s'agit d'appréhender en même temps le pouvoir explicatif des facteurs extrinsèques et intrinsèques sous le prisme des initiatives entrepreneuriales.
- Chercher à comprendre si les activités économiques que les migrants haïtiens souhaiteraient entreprendre dans les TOMFA leur permettraient non seulement de subvenir durablement à leurs besoins et aux besoins de leur famille, et à la population haïtienne en général, sous forme d'investissements directs étrangers ou d'aides (transferts monétaires), mais aussi de contribuer au développement des territoires d'accueil.

Afin d'y parvenir, cet article est structuré en cinq sections. La première section consiste à recenser les principaux écrits théoriques et empiriques sur la migration et à montrer leurs insuffisances lorsqu'il s'agit de mettre en valeur le contexte du développement socio-économique durable des flux migratoires à travers les transactions avec le territoire d'accueil et le pays d'origine. La deuxième section s'intéresse à présenter les faits stylisés sur la migration haïtienne. La troisième section consiste à positionner les comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens

¹ Par définition, l'émigration est l'action pour un individu ou une population de quitter un pays ou un territoire pour aller s'installer provisoirement ou définitivement dans un autre pays ou un autre territoire pour des raisons diverses.

² Sauf la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon.

dans les TOMFA via la conceptualisation des variables et la formulation des hypothèses de recherche sous-jacentes. La quatrième section analyse les résultats de l'enquête auprès des résidents haïtiens dans le TOMFA. La section 5 présente la modélisation micro-économétrique et ses résultats.

1. DÉVELOPPEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE DURABLE DES FLUX MIGRATOIRES À TRAVERS LES TRANSACTIONS AVEC LE TERRITOIRE D'ACCUEIL ET LE PAYS D'ORIGINE : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE

La migration est un phénomène aussi ancien que l'humanité. La première tentative de formalisation de la migration humaine remonte vers les années 1885 avec les travaux de Ravenstein. Ravenstein (1885) énonce sept lois³ qui sont des faits stylisés tirés de l'analyse des données disponibles à cette époque. Outre le travail de Ravenstein qui consiste à mesurer la migration comme un stock et à différencier la migration volontaire de la migration forcée, il a fallu attendre notamment les travaux de Lewis (1954) et de Ranis et Fei (1961), à travers les modèles d'économie duale entre les secteurs traditionnel et moderne, pour servir de fil conducteur à l'analyse de la migration. D'autres modèles ont émergé par la suite avec les travaux de Todaro (1969) et de Harris et Todaro (1970). S'inspirant des travaux de Lee (1966), les modèles de Harris et Todaro (1970) considèrent que la décision de migrer relève d'un choix rationnel qui prend en compte les avantages et les désavantages liés à la migration. Pour ces auteurs, la rentabilité de migrer ou non relève donc d'un calcul coûts-bénéfices. Très tôt, pendant ces mêmes années 1970, le modèle néoclassique fut remis en question par les théoriciens de la dépendance, à l'instar des économistes néomarxistes qui s'intéressaient particulièrement à l'exode rural. L'approche économique de la migration de travail chez les néoclassiques a fait l'objet de nombreuses critiques concernant leur vision purement individuelle et basée sur la présence d'un gain espéré pour justifier la migration. Au cours de ces deux dernières décennies, la théorie sur les migrations environnementale et climatique s'est développée très rapidement pour expliquer les déplacements de population, temporaires ou définitifs.

Les travaux sur les effets des migrations sont à leur tour divisés entre les approches macro et microéconomiques, et entre le contexte des pays développés et celui des pays en développement (Piché, 2013). Par exemple, les travaux de Castles et Kosack (1972) considèrent la migration comme un phénomène qui découle d'une nécessité structurelle en réponse aux besoins du capital et du patronat. Les travaux de Carter et Sutch (1999) portent sur les aspects bénéfiques de la migration. Pour ces auteurs, la migration peut avoir des impacts importants sur l'ensemble de l'économie, sur les taux d'activité, le niveau de qualification de la population et l'organisation de la production. D'autres travaux apparus plus récemment dans la littérature, comme ceux de Goldin et al. (2011), concluent que les effets de la migration sont globalement positifs du point de vue de la croissance comme sur le plan de l'innovation et des apports fiscaux. Tous ces travaux portent sur les effets économiques de la migration, à partir d'une approche macro-structurelle dans les pays développés.

³ 1) La plupart des migrants n'effectuent qu'une migration de courte distance. Ceux, moins nombreux, qui effectuent une migration de longue distance vont de préférence dans des centres industriels ou de commerce. 2) Il résulte alors un déplacement progressif de la population en direction des centres-villes. 3) Chaque flux migratoire produit des contre flux compensatoires. 4) Les personnes du milieu urbain migrent moins que celles du milieu rural. 5) Les femmes sont plus représentées dans les flux de courte durée. 6) La migration augmente avec le développement de la technologie. 7) Le principal motif du migrant est d'améliorer son statut sur le plan matériel.

Parallèlement, dans les pays en développement, les travaux portant sur les effets économiques de l'immigration ont pris une tournure différente. Dans ce cas, ce n'est plus la situation des régions d'immigration qui préoccupe certains chercheurs (Oberai et Manmohan, 1980 ; Vertovec, 2009 ; etc.) mais plutôt les liens entre flux migratoires et développement dans les régions d'émigration. Pour Oberai et Manmohan (1980), les liens entre les émigrants et les zones de départ à travers la notion de transferts monétaires constituent l'un des vecteurs clés de l'impact de l'émigration dans les pays en développement. Les travaux de ces auteurs ont amené de nombreux programmes de recherche qui se sont développés dans deux directions. D'une part, une prise de conscience a eu lieu sur l'importance du volume des transferts de fonds monétaires et de leurs effets. D'autre part, de nombreux travaux sur le phénomène du transnationalisme sont apparus (Vertovec, 2009). Dans cette conception de la migration, on ne parle plus de rupture permanente, mais plutôt du maintien des liens entre les milieux d'origine et les milieux de résidence car, selon Piché (2013), la vie des migrants traverse les frontières nationales réunissant deux sociétés dans un seul champ social. Par ailleurs, d'autres travaux ont abordé les effets microéconomiques de la migration, comme l'expérience migratoire et l'impact de la migration sur les populations non-migrantes ou natives de la société. Les travaux qui sont d'ordre micro-individuel sont concentrés sur la façon dont l'immigration affecte le marché du travail des natifs (Borjas, 1990) et sur les modes d'insertion sur le marché du travail (Wilson et Portes, 1980). Toutefois, au regard de la littérature existante, rares sont les travaux qui ont simultanément essayé d'aborder les effets micro et macroéconomiques de la migration. Les travaux de ce type sont encore plus rares dans le contexte des pays en développement. L'originalité de cet article est de considérer les deux effets, en se focalisant à partir d'une certaine approche sociologique sur la notion de développement socio-économique durable du phénomène des flux migratoires à travers les « transactions sociales » du migrant avec le territoire d'accueil et le pays d'origine.

Dans la littérature économique, les transactions sont souvent assimilées aux notions d'échange, de négociation, de prévention et de résolution des conflits, d'accord à l'amiable et de contrat, et qui peuvent avoir un coût (Rémy, 1996). Mais, dans le cadre de cet article, elles se définissent plus spécifiquement en termes de *transactions sociales* comme un échange de valeurs qui peut être bénéfique entre les deux parties, par les faits historico-politiques et socio-économiques, notamment l'éducation, la force de travail, les salaires, l'apport en capital, le niveau de vie, la confiance et la réussite qui, sur le long terme, lient les migrants avec les territoires d'accueil. Dans ce sens, les transactions peuvent être socio-éducatives, relationnelles, autobiographiques et économiques. Par *transaction socio-éducative*, il y a lieu de considérer un échange faisant valoir des efforts d'adaptation via la formation, la socialisation par l'apprentissage et le développement des compétences acquises. Selon Rémy (2020), les migrants qui souhaitent s'insérer socialement, culturellement et économiquement sont généralement intéressés par la formation via l'apprentissage et la mise en œuvre des compétences acquises. Les *transactions relationnelles* portent sur toutes les relations particulières et les réseaux professionnels constitués. De ce fait, les migrants cherchent à créer des relations ou des réseaux professionnels, leur permettant d'avoir un meilleur statut social, via la qualité de leur emploi ou la catégorie socio-professionnelle dont ils font partie dans les territoires d'accueil. Les *transactions économiques* se basent sur la valorisation de la force de travail et du stock de capital humain, physique et financier. Selon le rapport du ministère des Affaires étrangères françaises en 2013, les migrants représentent une force de travail importante dans les territoires d'accueil, ils apportent de la valeur ajoutée et constituent donc un facteur de développement économique. Dans les transactions économiques,

les notions de capital humain et de capital social jouent un rôle fondamental (voir Bourdieu, 1980 ; Becker, 1962, 1964). En dernier lieu, les *transactions autobiographiques* portent sur des valeurs historico-politiques, des connaissances et du savoir-faire acquis par les migrants dans leur pays d'origine. Les migrants pensent pouvoir subvenir aux besoins de leur famille dans les pays d'origine après avoir trouvé leur place dans les territoires d'accueil en utilisant leurs capacités, difficilement mises en valeur dans leur pays d'origine.

Sur le plan de l'insertion, beaucoup de migrants haïtiens font face cependant à un ensemble de problèmes qui peuvent être liés à leur intégration sociale, économique et politique. Le premier problème identifié est celui qui peut être lié au contexte socio-politico-économique d'Haïti, aux conditions dans lesquelles ils sont arrivés sur les territoires d'accueil et au nombre de temps pris pour régler administrativement leur titre de séjour. Le deuxième problème peut être lié à la réalité socio-culturelle haïtienne. Beaucoup de migrants haïtiens pensent évoluer avec certaines mentalités et valeurs culturelles qui ne sont pas toujours adaptées aux territoires d'accueil. Le troisième problème peut être lié au manque d'expérience professionnelle pour certains d'entre eux, malgré leurs connaissances, leur savoir-faire et la réputation de leur force de travail. Le quatrième problème se trouve dans la valorisation du migrant dans le territoire d'accueil. Il y a en effet certains territoires où les migrants haïtiens s'adaptent très rapidement via la langue et la culture qui leur sont proches, comparativement à d'autres territoires où ils ont du mal à progresser. Tout ceci constitue des blocages à leur développement socio-économique, même si certains arrivent plus ou moins rapidement à les surpasser. Les migrants haïtiens dans les TOMFA font-ils partie de cette première ou de la deuxième catégorie ? La réponse à cette question amène à nous intéresser aux facteurs intrinsèques et extrinsèques influençant les comportements entrepreneuriaux de ces migrants. On peut ajouter que le travail de Paul (2008), cherchant à appréhender les conséquences économiques et sociales des envois de fonds des travailleurs migrants haïtiens à l'étranger sur l'inégalité et la pauvreté en Haïti, a été d'un bon support pour guider l'analyse de nos résultats.

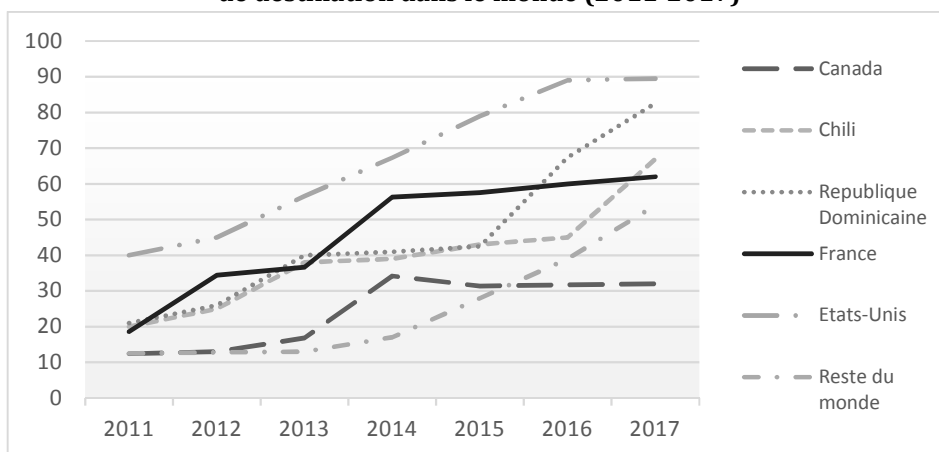
2. FAITS STYLISÉS SUR LA MIGRATION HAÏTIENNE

Si le nombre de migrants haïtiens dans le monde était estimé à plus d'un million en 2004, il ne cesse d'augmenter durant ces dernières années, atteignant 30% de la population totale (OIM, 2015). Plusieurs raisons sont à l'origine de la migration haïtienne. L'exode rural au début (PNUD, 2004). Ensuite, la période dictatoriale sous la présidence de François Duvalier pendant laquelle les élites haïtiennes ont quitté massivement le pays (Trouillot, 1990) et le manque de politique de stimulation économique à partir des années 1980 (Paul, 2008). D'autres raisons peuvent aussi être évoquées, comme le faible niveau de vie, les possibilités réelles d'emploi dans le pays d'immigration, le climat de violence et le danger encouru par le migrant dans son pays d'origine. Puis, celles qui ne sont pas toujours faciles à appréhender et qui appartiennent à la sphère des représentations, comme l'image des pays d'immigration véhiculée par les médias et par les migrants retournant dans leur pays d'origine.

Par ailleurs, le nombre de migrants haïtiens dans le monde évolue dans le temps, en fonction de chaque territoire d'accueil. Eu égard aux données de Orosco (2019), le nombre de migrants haïtiens se dirige plus aux États-Unis et en République Dominicaine que dans les autres pays d'accueil. Cette évolution s'explique du fait de la proximité géographique d'Haïti avec les États-Unis et la République Dominicaine. Elle s'explique aussi par des raisons géopolitiques et économiques. Selon Paul (2008), la majorité des migrants haïtiens en République Dominicaine fait partie de

la classe paysanne, mais, au cours des années 2000, on retrouve une classe étudiante, de cadres et de professions intermédiaires qui y migrent beaucoup. Au Canada, le nombre de migrants haïtiens est, chaque année, en nette augmentation et pour la majorité composée de cadres supérieurs et d'une élite intellectuelle. D'après Paul (2008), ces migrants exercent des professions libérales et bénéficient d'un statut plus stable, car ils sont moins souvent signalés parmi les victimes de discrimination et de mauvais traitements. Avec l'ouverture du Chili aux étrangers sous la présidence de Joseph Michel Martelly (2010-2015), les Haïtiens de toutes catégories sociales y ont migré. Le nombre de migrants haïtiens augmente aussi en France. Selon Cruse (2012), cette augmentation évoquée est généralement due à des raisons économiques, familiales, culturelles et linguistiques, mais en quantité moindre ces quatre dernières années par rapport à celles des États-Unis et de la République Dominicaine.

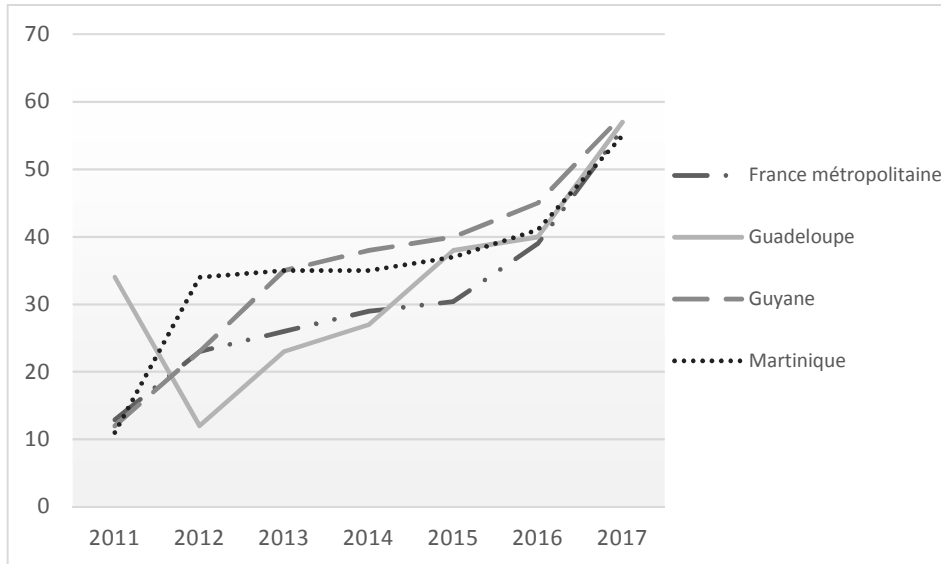
Graphique 1. Taux de croissance des migrants haïtiens par lieux de destination dans le monde (2011-2017)



Source : auteur d'après les données de Orosco (2019).

Toutefois, concernant la France, le taux de croissance des migrants haïtiens est de plus en plus fort dans chaque territoire domien, avec une hausse très importante en Guyane et en Guadeloupe (y compris Saint-Martin et Saint Barthélemy) durant la dernière décennie. Les migrants haïtiens sont en tête dans ces deux territoires, à l'exception de la Martinique où ils sont classés en deuxième position derrière les migrants saint-luciens (INSEE, 2018). Pour l'association « Collectif Haïti de France » (CHF) en 2012, beaucoup de migrants haïtiens résidant en Martinique et en Guadeloupe sont originaires des départements de l'ouest et du sud-est d'Haïti (notamment dans les communes de Croix-des-bouquets, de Carrefour, de Gressier, de Léogane, de Grand-Goave et de Jacmel), tandis que ceux qui résident en Guyane, Saint-Martin et Saint-Barthélemy sont majoritairement originaires des départements du Sud et des Nippes (notamment dans les communes de Fonds-des-Nègres, de Miragoâne et d'Aquin). Selon CHF en 2012, les Haïtiens qui sont originaires des autres départements d'Haïti migrent très rarement dans les TOMFA et en France hexagonale. Ils préfèrent le Canada en particulier et les États-Unis. Ceci peut s'expliquer par le lien de parenté et l'aspect communautariste qui est un trait culturel de la société haïtienne (Benoît, 1986).

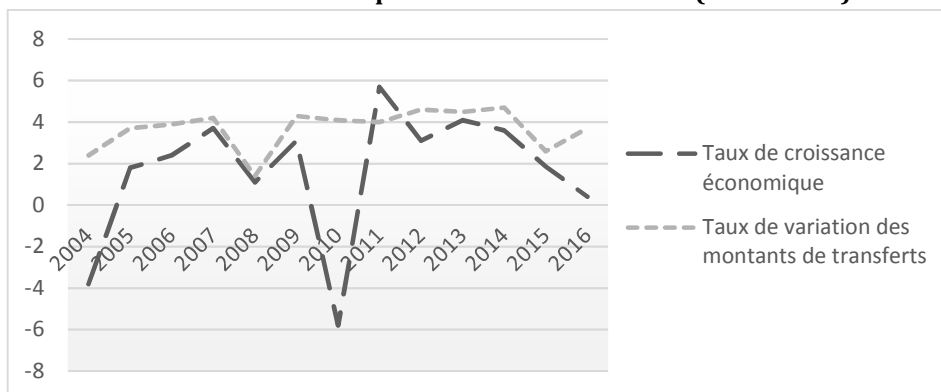
Graphique 2. Taux de croissance des migrants haïtiens en France métropolitaine et dans les TOMFA (2011-2017)



Source : auteur d'après les données de l'INSEE (2018).

Parallèlement, la migration haïtienne a engendré des envois de fonds vers Haïti et, durant ces dernières années, ils ont pris une ampleur considérable. Eu égard aux données de la Banque interaméricaine du développement (2006), ils représentaient plus de 5 fois la somme de l'aide internationale et de l'investissement direct étranger en 2004. Pour Orosco (2019), les envois de fonds par les migrants haïtiens représentent une part croissante du PIB d'Haïti, représentant plus de 33% en 2017. Selon l'auteur, ces montants transférés influent sur les conditions économiques et sociales des ménages ainsi que sur la configuration des services d'intermédiation financière. Le graphique 3 donne l'évolution des transferts de fonds des migrants depuis les TOMFA en correspondance du taux de croissance de l'économie haïtienne.

Graphique 3. Taux de croissance économique d'Haïti et des montants de transferts de fonds depuis les TOMFA vers Haïti (2004-2016)



Source : auteur d'après les données de Orosco (2019).

3. LES COMPORTEMENTS ENTREPRENEURIAUX DES MIGRANTS HAÏTIENS DANS LES TOMFA : CONCEPTUALISATION DES VARIABLES ET FORMULATION DES HYPOTHÈSES

Le comportement des Haïtiens dans leurs initiatives d'entreprendre en Haïti a été étudié par différents auteurs (Jeune, 2008 ; Tesse, 2018, etc.). Certains auteurs (Logossah, 2007 ; Saint-Martin, 2018, etc.) ont aussi étudié les critères socio-démographiques, la vision eschatologique et le phénomène de trappe à pauvreté qui caractérise des pays en développement, dont Haïti. De ces études, sept variables peuvent être considérées pour appréhender les comportements des migrants haïtiens résidant à l'étranger.

3.1. Croyances magico-religieuses et fatalisme

Les Haïtiens accordent beaucoup d'importance aux traditions et à la religion. Le christianisme (catholicisme et protestantisme) et le vaudou constituent les deux plus grandes religions dans le pays, même si les autorités haïtiennes ne sont jamais en mesure de donner une estimation exacte du nombre d'adeptes. Il est un fait que les croyances magico-religieuses de la majorité des Haïtiens se trouvent quasiment au centre de leurs décisions économiques, politiques ou sociales. En ce sens, l'étude de Jacob (2008) a montré qu'il existe un ensemble de traits culturels, comme le syncrétisme religieux, qui rendent les agriculteurs haïtiens moins efficaces dans leur système de production agricole. Selon Fortéus (2010), ces traits culturels constituent un frein au développement d'Haïti. Jeune (2008) a soutenu que les Haïtiens ont hérité ces traits culturels des pays négro-africains lors de la traite négrière transatlantique. Pour elle, ces valeurs culturelles constituent, depuis lors, des blocages à la création d'entreprise en Haïti, voire une trappe à son sous-développement de son indépendance à nos jours. Par ailleurs, les Haïtiens sont aussi très fatalistes (Jaghfar, 2008). Ainsi, au regard de ce qui précède, nous formulons la première hypothèse de notre travail, à savoir : « Les croyances magico-religieuses et le fatalisme ont un impact négatif sur la probabilité qu'un certain nombre de migrants haïtiens manifeste l'intention de créer une entreprise pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA ».

3.2. Attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude

La rivalité ou la compétition est considérée comme dangereuse en Haïti. On y cherche toujours à intimider le concurrent par la sorcellerie et d'autres manières d'élimination plutôt que de jouer sur les techniques de marketing. Cette situation entrave la volonté d'un grand nombre d'Haïtiens à se lancer dans des affaires par crainte de persécution. Pour Logossah (2007), cette aversion à la concurrence économique vient des pratiques ancestrales qui limitaient chaque individu à une activité précise sans qu'il n'ait le droit d'en exercer une autre qui ne soit pas la sienne. De plus, l'aversion au risque est très forte dans la société haïtienne, vu l'instabilité du pays sur les plans politique, social et économique et qu'il existe peu de sociétés d'assurance pour prendre en charge la couverture des risques. Dans la mesure où il existe dans les TOMFA des sociétés d'assurance, des cabinets de conseil et des institutions publiques de régulation des marchés et de la concurrence, nous formulons ainsi notre deuxième hypothèse : « L'attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude n'a pas d'impact négatif sur la probabilité qu'un migrant haïtien soit motivé à créer une entreprise ou à porter un projet générateur de revenu dans les TOMFA ».

3.3. Attitude face à l'épargne et à l'investissement

Les données collectées par la Banque Centrale de la République d'Haïti (BRH) en 2007 montrent que les Haïtiens épargnent peu (soit en moyenne 40 000 dollars

américains par année sur la période 1990-2005), ce qui fait que le volume de crédits octroyés à l'investissement a tendance à diminuer chaque année. Cela s'explique par le fait que les chefs de ménage haïtien préfèrent pour la majorité garder leurs petits revenus chez eux ou acheter un bien matériel qu'ils conservent pendant un certain nombre d'années ou revendent tout de suite ou s'organisent de manière informelle, le plus souvent en tontines. Selon Tesse (2018), de tels comportements peuvent être considérés comme une source de blocage au développement de l'entrepreneuriat en Haïti. À l'inverse dans les TOMFA, les structures bancaires ou financières sont bien organisées, voire réglementées, de telle sorte que les entrepreneurs peuvent s'appuyer sur ces structures pour épargner ou investir. Ceci nous amène à formuler notre troisième hypothèse ainsi : « L'attitude face à l'épargne et à l'investissement n'affecte pas négativement la probabilité qu'un migrant haïtien soit motivé à créer une entreprise pérenne ou à envisager de porter un projet à caractère entrepreneurial dans les TOMFA ».

3.4. Perception de la réussite socio-économique

La perception de la réussite socio-économique peut être mesurée par la position sociale incluant typiquement le revenu, le niveau d'éducation atteint et l'emploi occupé. Par rapport à une telle approche, les avis des chercheurs sont partagés. Pour Pauzé (1996), à la différence de Hoftede (1994), la réussite socio-économique vise plutôt les objectifs suivants : la richesse, l'accomplissement, la prise de risque et l'autosuffisance. La perception de l'individu pour son environnement social détermine les différents moyens susceptibles de lui permettre d'atteindre ces objectifs. L'individu est capable de mobiliser un ensemble d'atouts, comme son expérience, ses connaissances, ses ressources, son capital, ses prédispositions et attitudes. Une telle perception peut ne pas être le cas de certains Haïtiens qui migrent à l'étranger. En tenant compte de ce qui précède, nous formulons notre quatrième hypothèse de la manière suivante : « La probabilité qu'un certain nombre de migrants haïtiens soit intéressé à créer une entreprise ou à investir dans une activité pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA est influencée par sa perception de la réussite socio-économique ».

3.5. Comportement selon le sexe

Les familles qui sont majoritairement monoparentales en Haïti sont celles dont la femme au foyer élève seule ses enfants (voir par exemple l'enquête sur les conditions de vie en Haïti en 2003). Même si les femmes ont théoriquement les mêmes droits que les hommes, nombre d'entre elles ne savent ni lire ni écrire et sont considérées de statut social inférieur en Haïti. Selon cette même enquête, les femmes qui vivent en couple ne participent pas beaucoup à la prise de décision au sein de leur famille et aux ressources financières liées à l'investissement. Ainsi, nous nous sommes intéressés aux femmes migrant à l'étranger, le plus souvent pour subvenir aux besoins de leurs enfants ou de leur famille, ce qui nous permet de formuler notre 5^{ème} hypothèse : « La probabilité qu'un migrant haïtien soit motivé à créer une entreprise pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA est impactée négativement s'il s'agit de femme seule au foyer ».

3.6. Niveau d'éducation

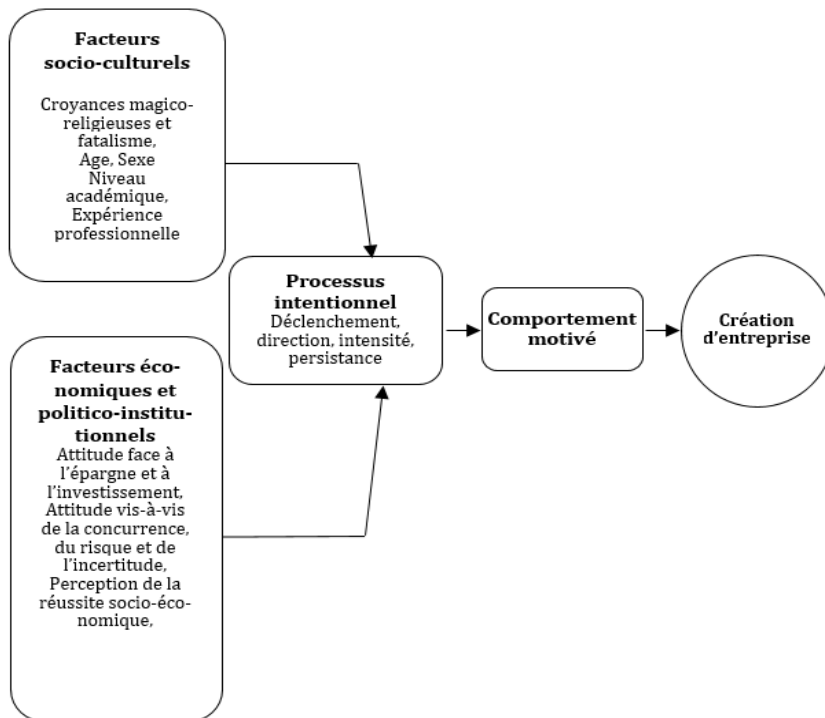
Selon l'Institut haïtien de statistique et d'informatique (IHSI) en 2017, le taux de scolarisation pour les enfants de moins de 10 ans est de 36,7% en 2003 et l'indice du développement humain (IDH) est passé de 0,33 en 1980 à 0,48 en 2016. Ces informations montrent qu'Haïti souffre depuis très longtemps d'un niveau d'éducation très insuffisant. Cela peut constituer un handicap pour le développement du

pays, si l'on considère le rôle du capital humain et du capital social dans la croissance économique. En partant du constat que beaucoup d'Haïtiens migrent à l'étranger sans avoir un niveau académique suffisant, nous formulons notre sixième hypothèse de la manière suivante : « La probabilité qu'un certain nombre de migrants haïtiens soit motivé à créer une entreprise ou à porter un projet de développement durable dans les TOMFA est impactée négativement par son faible niveau d'éducation ».

3.7. Expérience professionnelle

En Haïti, les expériences professionnelles dans les entreprises privées ou dans les administrations publiques ou parapubliques semblent quasiment impossibles, notamment pour les étudiants ou les jeunes apprenants. Or, un étudiant a souvent besoin d'avoir une expérience professionnelle avant de débiter convenablement une carrière dans les affaires. En se situant dans le contexte des Haïtiens qui migrent dans les TOMFA où la formation continue, le système d'apprentissage et la formation en alternance sont encouragés par les collectivités territoriales, nous formulons notre septième hypothèse de la manière suivante: « Même si la formation continue, le système d'apprentissage et la formation en alternance sont à la portée de tous en France, nous supposons que le manque d'expérience professionnelle certifiée constitue une source de blocage pour qu'un certain nombre de migrants haïtiens soit motivé à entreprendre une activité pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA ».

3.8. Hypothèses et variables retenues



Source: Adapté des modèles de Ajzen (1991) et de Tesse (2018).

Ainsi les variables, à partir des hypothèses formulées, sont présentées dans le tableau 1.

Tableau 1. Variables

Hyp.	Intitulé	Signe attendu
1	Les croyances magico-religieuses et le fatalisme ont un impact négatif sur la probabilité qu'un certain nombre de migrants haïtiens manifeste l'intention de créer une entreprise dans les TOMFA.	-
2	L'attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude n'a pas d'impact négatif sur la probabilité qu'un migrant haïtien soit motivé à créer une entreprise dans les TOMFA.	+
3	L'attitude face à l'épargne et à l'investissement n'affecte pas négativement la probabilité qu'un migrant haïtien soit motivé à créer une entreprise dans les TOMFA.	+
4	La probabilité qu'un certain nombre de migrants haïtiens soit intéressé à créer une entreprise ou à investir dans une activité pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA est influencée négativement par sa perception de la réussite socio-économique.	-
5	La probabilité qu'un migrant haïtien soit motivé à créer une entreprise pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA est impactée négativement s'il s'agit de femme seule au foyer.	-
6	La probabilité qu'un certain nombre de migrants haïtiens soit motivé à créer une entreprise ou à porter un projet de développement durable dans les TOMFA est impactée négativement par son faible niveau d'éducation.	-
7	Même si la formation continue, le système d'apprentissage et la formation en alternance sont à la portée de tous en France, le manque d'expérience professionnelle certifiée constitue une source de blocage pour qu'un certain nombre de migrants haïtiens soit motivé à entreprendre une activité pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA.	-

4. RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Une enquête par sondage aléatoire est utilisée pour collecter les données auprès d'un échantillon de 315 migrants haïtiens qui sont des chefs de ménage résidant légalement dans les TOMFA. Les questionnaires ont été acheminés auprès des migrants haïtiens qui résident dans les principales villes économiques et industrielles des TOMFA, comme Fort-de-France et Lamentin (Martinique), Pointe-à-Pitre, Abymes, Gosier et Baie-Mahault (Guadeloupe), Cayenne et Matoury (Guyane), Marigot (Saint-Martin) et Gustavia (Saint-Barthélemy). Parmi ces 315 échantillons qui ont été sondés, 220 ont été traités statistiquement et économétriquement grâce aux logiciels Stata. Les questions qui ont été posées sont de trois types : fermées pour les variables socio-démographiques, ouvertes pour les variables liées à la création d'entreprise et des items à échelle de Likert allant de « en désaccord » à « en accord » pour celles liées aux comportements entrepreneuriaux.

Les analyses statistiques descriptives portent sur la fréquence des variables socio-démographiques. Elles portent aussi sur celle des variables liées à la création d'entreprise dans les TOMFA et aux comportements entrepreneuriaux de ces 220 migrants traités.

4.1. Résultats descriptifs des variables socio-démographiques

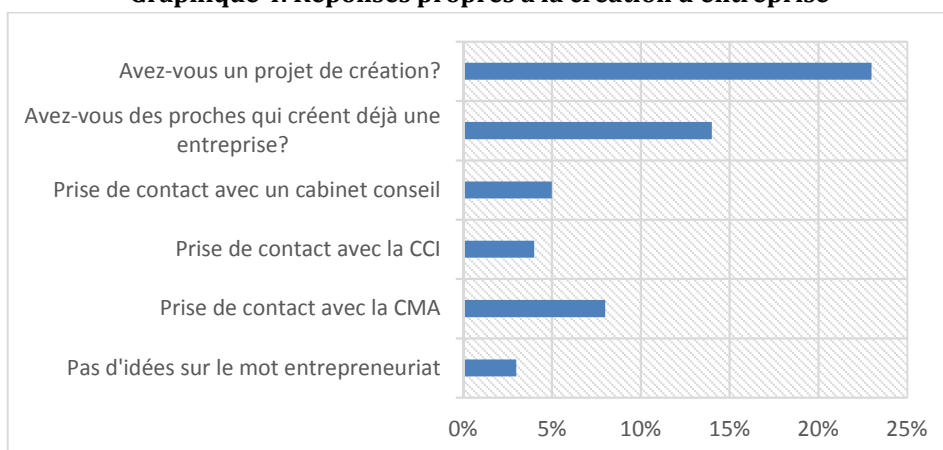
Sur les 220 migrants haïtiens dans les TOMFA, 54,55% sont des hommes contre 45,45% des femmes. Ces migrants sont pour la majorité (56,8%) dans une tranche d'âge comprise entre 20 et 49 ans, contre 43,2% qui sont âgés de 50 ans et plus. Ils

sont plus concentrés en Guadeloupe, 44,1% (y compris les Îles du Nord, à l'instar de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy), contre 38,6% en Martinique et 17,3% en Guyane. Près de 60% d'entre eux déclarent n'avoir aucun niveau académique et 2,8% seulement ont un niveau Licence. La majorité de la catégorie de ces migrants qui n'ont pas été scolarisés sont des femmes (67,3%), 56,4% résident en Guyane et 34,5% en Guadeloupe. Par ailleurs, 20,9% de ces migrants sont des commerçants ou artisans, 0,9% sont chefs d'entreprise, 10,9% sont agriculteurs et 53,6% n'ont aucune profession. Ceux qui sont chefs d'entreprise sont pour la majorité de sexe masculin et résident en Guadeloupe, plus particulièrement à Saint-Martin. De même, les migrants haïtiens agriculteurs habitent en premier lieu en Guadeloupe, suivi de la Martinique. 46,4% des migrants déclarent avoir quitté Haïti à cause de la pauvreté économique, 13,6% d'entre eux pour des raisons politiques, des coups d'État et des catastrophes naturelles, 18,2% d'entre eux dans l'optique de pouvoir rejoindre leur famille, 4,5% pour poursuivre leurs études et seulement 2% pour réaliser des investissements. 36,6% de ces migrants déclarent avoir au moins un enfant dans les TOMFA et 95,5% d'entre eux ont déclaré avoir des responsabilités financières envers leur famille en Haïti.

4.2. Résultats descriptifs des variables liées à la création d'entreprise

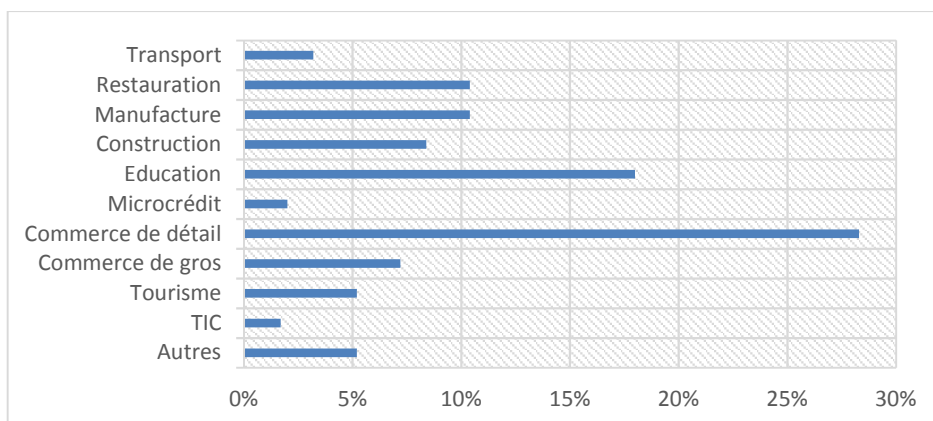
Sur la question relative aux montants des salaires des migrants sondés travaillant dans les TOMFA, 90% d'entre eux sont dits satisfaits (toutes catégories confondues). Par ailleurs, sur les 198 migrants qui manifestent l'intention de créer une entreprise dans les TOMFA (90%), 101 d'entre eux déclarent l'envisager sur le long terme, 60 à moyen terme et 37 autres ont répondu à court terme. Toutefois, il y a 22 migrants qui ne sont pas motivés à entreprendre dans les TOMFA (10%), à court comme à long terme.

Graphique 4. Réponses propres à la création d'entreprise



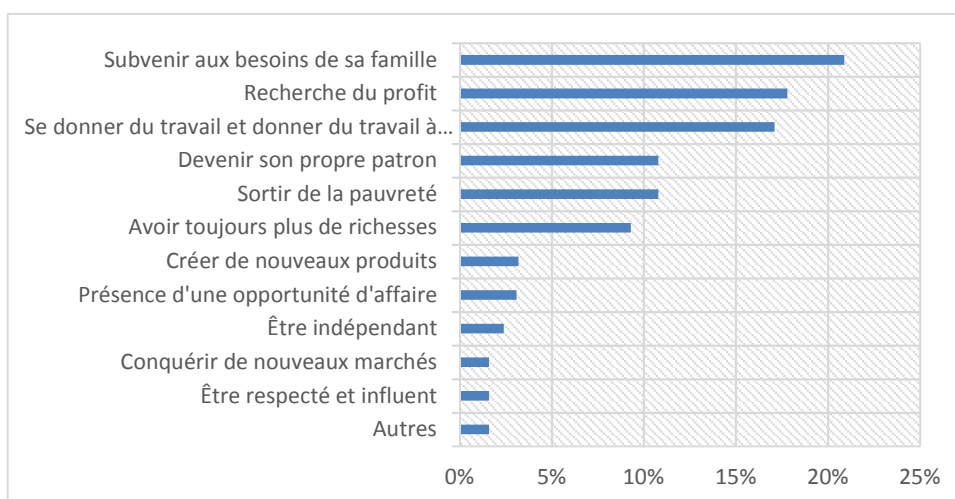
Parmi les migrants qui souhaitent entreprendre dans les TOMFA, 23% d'entre eux déclarent avoir déjà un projet de création d'entreprise (Graphique 4). Concernant le secteur d'activité dans lequel ces migrants souhaitent investir, 28,4% préfèrent le commerce de détail, seulement 10,4% la restauration et 5,2% ne savent pas encore (Graphique 5).

Graphique 5. Répartition des secteurs d'activité dans lesquels les répondants souhaiteraient investir dans les TOMFA



D'après le Graphique 6, parmi les migrants qui souhaitent entreprendre dans les TOMFA, 20,9% d'entre eux sont motivés pour subvenir aux besoins de leur famille en Haïti, 17,1% pour se procurer un travail, 2,4% pour être autonome, 17,8% pour la recherche d'un profit et 10,8% pour sortir de la pauvreté. Ceux qui ont un niveau Maîtrise et plus (2,3%) sont les plus intéressés à engager un projet d'entreprendre sur le long terme. On les retrouve majoritairement en Guadeloupe et en Martinique.

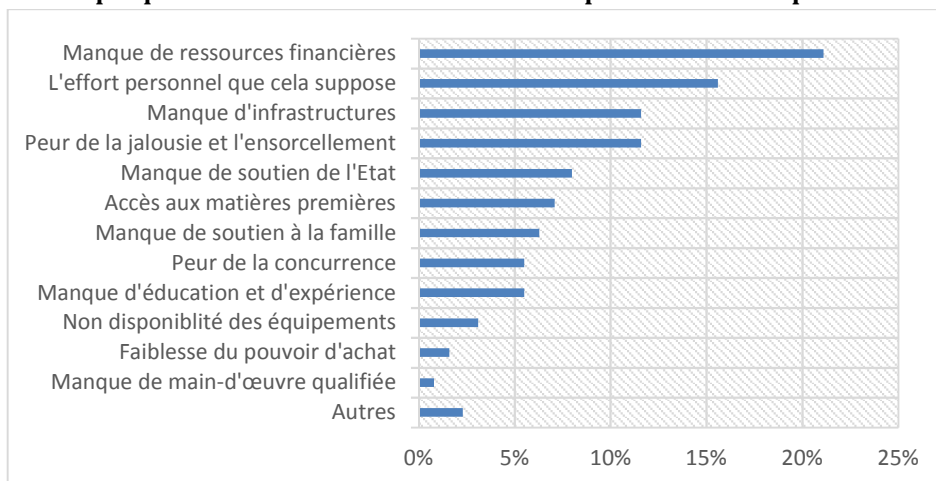
Graphique 6. Motivations des répondants à la création d'entreprise



Parmi les obstacles rencontrés (Graphique 7), 21,1% des migrants considérés ont fait face au manque de ressources financières, 11,6% ont peur de la jalousie et 15,6% ne veulent pas créer une entreprise vu l'effort personnel que cela suppose. Parmi les problèmes auxquels ils font face, le manque d'expérience professionnelle certifiée pour certains d'entre eux est évalué à 55,5%, contre 44,5% qui ont déclaré avoir une expérience professionnelle dans le domaine de la création d'entreprise,

même s'il s'agit d'entreprises de très petite taille. La majorité de ceux qui ont peur de la jalousie et de la sorcellerie réside en Guyane et en Guadeloupe et déclare n'avoir aucune idée sur la définition du mot entrepreneuriat (1%). Les réponses sont obtenues à partir de tous les migrants constituant notre échantillon.

Graphique 7. Obstacles à la création d'entreprise selon les répondants



4.3. Résultats descriptifs des variables liées aux comportements entrepreneuriaux : croyances, attitudes et perceptions

Concernant la variable « croyances magico-religieuses et fatalisme », 48,1% des sondés sont tout à fait d'accord que seul Dieu peut protéger une entreprise en faillite, contre seulement 27,2% d'entre eux qui sont en désaccord avec cette affirmation. Parallèlement, 50,4% des sondés pensent que les hommes d'affaires peuvent réussir à l'étranger, si de grands marabouts œuvrent à un travail occulte, contre 30,2% d'entre eux qui sont en désaccord. Quant à ce même énoncé, 19,4% des sondés sont indifférents. Les croyances magico-religieuses paraissent très fortes chez les sondés, surtout ceux qui résident en Guyane et en Guadeloupe (Tableau 2).

Tableau 2. Réponses en matière de croyances propres à la création d'entreprise

Croyances magico-religieuses/items	En désaccord	Indifférent	En accord	Total
« Seul Dieu peut protéger une entreprise contre la faillite »	60 27,20%	54 24,70%	106 48,10%	220 100%
« Grâce à la prière, on peut réussir tout ce qu'on entreprend »	0 0,00 %	1 0,46%	219 99,54%	220 100%
« Les hommes d'affaires haïtiens réussissent à l'étranger, parce qu'ils ont de grands marabouts qui leur font un travail occulte »	66 30,20%	43 19,40%	111 50,40%	220 100%

Quant à la variable « attitude face à l'épargne et à l'investissement », les avis des sondés sont très partagés (Tableau 3). 45% des enquêtés sont d'accord sur le fait qu'investir dans une entreprise rapporte mieux que l'épargne tandis que 34,6% d'entre eux ne partagent pas leur avis. 24,9% des sondés sont en désaccord avec

l'idée que l'épargne et la consommation sont plus rassurantes que de créer une entreprise, contre seulement 6% d'entre eux qui sont totalement opposés. La majorité d'entre eux est indifférente.

Tableau 3. Attitudes face à l'épargne et à l'investissement

Attitudes face à l'épargne et à l'investissement/items	En désaccord	Indifférent	En accord	Total
« Investir dans une entreprise rapporte mieux que l'épargne »	76 34,56%	45 20,42%	99 45,02%	220 100%
« L'épargne et la consommation sont plus rassurantes que de créer une entreprise »	55 24,89 %	152 69,11%	13 6,00%	220 100%
« Qui n'épargne pas un sou, n'en aura jamais deux »	5 2,29%	200 90,90%	15 6,81%	220 100%
« L'argent est fait pour être dépensé »	134 57,82%	18 8,18%	68 34,00%	220 100%

Sur la variable « perception de la réussite socio-économique », plus de 78% des sondés sont d'accord avec le fait que « l'homme ne va nulle part avec la richesse ». Toutefois, 45,8% d'entre eux sont indifférents sur la question qu'on peut s'enrichir en travaillant pour les autres. Parallèlement, 98,1% des sondés sont en désaccord avec l'énoncé « les riches restent riches et les pauvres demeurent pauvres » (Tableau 4).

Tableau 4. Perception de la réussite socio-économique

Perception de la réussite socio-économique/items	En désaccord	Indifférent	En accord	Total
« Toute personne qui réussit dans sa vie est celle qui a de la chance »	90 40,90%	100 45,45%	30 13,65%	220 100%
« L'homme ne va nulle part avec de la richesse »	8 3,82 %	40 18,18%	172 78,00%	220 100%
« Les riches restent riches et les pauvres demeurent pauvres »	216 98,12%	4 1,88%	0 0,00%	220 100%
« On ne peut s'enrichir en travaillant pour les autres »	34 15,45%	101 45,78 %	85 38,77%	220 100%

Quant à la variable « attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude » (Tableau 5), 45,4% des sondés croient que créer une entreprise peut susciter de la jalousie, même en étant à l'étranger. De même, 98,8% d'entre eux pensent qu'il faut avoir des ressources et des moyens innovants pour créer, contre seulement 1,2% qui sont en désaccord.

Tableau 5. Attitudes vis-à-vis de la concurrence et du risque

Attitudes vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude Items	En désaccord	Indifférent	En accord	Total
« Créer une entreprise peut susciter de la jalousie, même étant à l'étranger »	8 3,74%	112 50,91%	100 45,35%	220 100%
« Il faut avoir des moyens et ressources innovants pour créer une entreprise »	2 1,20 %	1 0,02%	217 98,78%	220 100%
« Créer une entreprise dans un pays étranger est risqué, même si on a les assurances qui permettent de protéger les actifs »	0 0,00%	0 0,00%	220 100%	220 100%

5. MODÉLISATION MICRO-ECONOMÉTRIQUE, ESTIMATION ET DISCUSSION DES RÉSULTATS

5.1. Modèles et résultats

La modélisation micro-économétrique permet d'approfondir les résultats descriptifs en estimant la contribution des comportements des migrants haïtiens énoncés précédemment et envisagés comme variables pouvant expliquer leurs intentions d'entreprendre à court, moyen et long terme dans les TOMFA. Nous utilisons la procédure en deux étapes du modèle de sélection d'Heckman (1979) pour corriger le biais des coefficients dans l'estimation par les moindres carrés ordinaires (MCO) des équations retenues. Ce biais existe par le fait que ce ne sont pas tous les migrants haïtiens considérés qui manifestent l'intention d'entreprendre dans ces territoires, et ceci quel que soit l'horizon temporel retenu (CT, MT, LT). Dans notre échantillon, 198 migrants sont motivés à entreprendre dans les TOMFA (soit 90%). 22 migrants ne sont pas motivés (soit 10%). Et parmi les 198 migrants qui sont motivés à entreprendre, il y a 101 d'entre eux qui souhaitent le faire à long terme. Le reste se partage entre 60 migrants qui ont répondu à moyen terme et 37 autres à court terme.

La procédure en deux étapes du modèle d'Heckman consiste à traiter le biais engendré par les variables observables et les effets des inobservables via l'inverse du ratio de Mills (IMR). La première étape consiste à expliquer les facteurs qui caractérisent les comportements entrepreneuriaux des migrants haïtiens dans les TOMFA, en tenant compte de tous les individus de l'échantillon. Nous utilisons donc l'estimation Probit binaire dans laquelle l'intention d'entreprendre comme variable dépendante prend la valeur 1 pour les migrants motivés et 0 sinon. Les variables explicatives sont les croyances magico-religieuses (MR), la perception de la réussite socio-économique (PER), l'attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude (AE), l'attitude face à l'épargne et à l'investissement (AI), le sexe (SE), le niveau académique (NA) et l'expérience professionnelle (EP). Notons que les quatre premières variables sont mesurées via le coefficient alpha de Cronbach (α) (annexe 1) qui permet de mesurer la cohérence interne des items formant chaque variable explicative. Nous utilisons aussi le facteur d'inflation de la variance (VIF) et la matrice de corrélation pour évaluer l'interdépendance entre elles (annexe 2). L'équation de sélection de la première étape s'écrit ainsi :

Equation (1)

$$I_i^* = \delta_0 + \delta_1 MR_i + \delta_2 PER_i + \delta_3 AE_i + \delta_4 AI_i + \delta_5 SE_i + \delta_6 NA_i + \delta_7 EP_i + \varepsilon_i > 0$$

L'équation de la première étape du modèle d'Heckman permet d'estimer non seulement les caractéristiques des comportements entrepreneuriaux de tous les migrants constituant l'échantillon, mais aussi elle permet de calculer l'inverse du ratio de Mills (IMR) que l'on introduira dans les trois équations de la deuxième étape afin de contrôler le biais de sélection. L'inverse du ratio de Mills permet de capturer les valeurs espérées de l'équation d'intérêt, une fois passé l'effet de sélection. Dès lors, par l'estimation des MCO, les équations (2), (3) et (4) tentent d'expliquer l'intention d'entreprendre à chaque horizon temporel (CT, MT, LT) par les variables susmentionnées et l'inverse du ratio de Mills. Les coefficients estimés sont donc corrigés du biais de sélection. Les équations substantielles de la deuxième étape s'écrivent de la façon suivante :

Equation (2)

$$y_{CTi} = \beta_0 + \beta_1 MR_i + \beta_2 PER_i + \beta_3 AE_i + \beta_4 AI_i + \beta_5 SE_i + \beta_6 NA_i + \beta_7 EP_i + \sigma_1 IMR_i + \mu_{1i}$$

Equation (3)

$$y_{MTi} = \alpha_0 + \alpha_1 MR_i + \alpha_2 PER_i + \alpha_3 AE_i + \alpha_4 AI_i + \alpha_5 SE_i + \alpha_6 NA_i + \alpha_7 EP_i + \sigma_2 IMR_i + \mu_{2i}$$

Equation (4)

$$y_{LTi} = \partial_0 + \partial_1 MR_i + \partial_2 PER_i + \partial_3 AE_i + \partial_4 AI_i + \partial_5 SE_i + \partial_6 NA_i + \partial_7 EP_i + \sigma_3 IMR_i + \mu_{3i}$$

avec ε_i qui suit une loi normale $N(0,1)$ et μ_{1i} , μ_{2i} et μ_{3i} qui suivent une loi normale $N(0, \Delta_{\mu})$.

Au regard des résultats des quatre modèles estimés donnés dans le Tableau 6, il apparaît que la variable « croyances magico-religieuses et fatalisme » n'encourage pas l'intention entrepreneuriale des migrants haïtiens dans les TOMFA, avec une probabilité d'erreur significative à 1%. Cette variable impacte négativement l'intention d'entreprendre à CT, MT et LT. Ainsi, les Haïtiens, tant en Haïti qu'à l'étranger, sont très fatalistes en adoptant souvent des comportements de résignation et de destin dans ce qu'ils entreprennent ou espèrent. Le coefficient de la variable « attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude » est positif et significativement différent de 0 au seuil de 5% d'erreur. Cela signifie que, contrairement aux sentiments de peur, de risque et d'incertitude qui règnent en Haïti en matière de création d'entreprises, l'intention entrepreneuriale des migrants haïtiens est favorisée par les lois existant dans les TOMFA pour se protéger contre la concurrence déloyale, le chômage, etc.

Tableau 6. Estimation de l'effet des comportements entrepreneuriaux

	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Constante	-1,734*** (-4,32)	-0,243* (-4,56)	0,344** (4,17)	0,297 (3,21)
MR	-0,047*** (2,82)	-0,027*** (1,89)	-0,026*** (-1,11)	-0,117*** (4,26)
PER	-0,023*** (1,76)	-0,026*** (2,14)	-0,028*** (1,64)	-0,006*** (-5,42)
AE	0,002** (0,63)	0,001** (-0,24)	0,017** (1,34)	0,013** (1,44)
AI	0,001** (0,06)	0,004** (-1,47)	0,003** (2,28)	0,433** (1,17)
SE	0,546*** (-2,13)	0,002*** (1,12)	0,112*** (2,00)	0,764*** (1,75)
NA	-1,233*** (3,14)	-0,114*** (-2,18)	-2,144*** (-1,18)	-1,114*** (2,11)
EP	-1,117*** (0,12)	-1,322*** (2,12)	-2,543*** (0,21)	-1,008*** (-3,42)
IMR _i		0,0035*** (1,37)	0,344*** (-1,52)	0,086*** (-2,22)
Chi-deux	57,25***	36,27***	30,32***	19,42***
Pseudo-R ²	8,72%			
Nombre d'observations : 220				

* ** *** significatifs respectivement à 10%, 5% et 1% ; (z-stat).

Source : Calcul de l'auteur, à l'aide du logiciel Stata.

De son côté, la variable « attitude face à l'épargne et à l'investissement » impacte positivement les intentions des migrants haïtiens à entreprendre à court, moyen et long terme dans les TOMFA au seuil de 5%. Cela peut s'expliquer en partie par le fait

que les institutions bancaires et financières sont considérées comme suffisamment organisées et réglementées dans les TOMFA. Le coefficient de la variable « perception de la réussite socio-économique » est négatif et est significativement différent de 0 au seuil de 1%. Le résultat obtenu montre que certains migrants sondés ont du mal à percevoir leur intégration sur les plans politique, économique et social dans les TOMFA. Cela peut être associé au niveau académique et au manque d'expérience professionnelle de ces migrants. En comparant à beaucoup de migrants haïtiens qui font partie de la classe des intellectuels et des élites économiques et qui jouissent d'une bonne intégration sociale au Canada et aux États-Unis, ceux qui résident dans les TOMFA ont pour la majorité un niveau académique très bas et sont moins influents sur le plan économique (voir données de l'INSEE, 2016). Cela peut être l'une des raisons qui peut les empêcher de créer des entreprises pérennes et génératrices de revenus dans les TOMFA, malgré la reconnaissance de leur force de travail dans l'économie domienne. À côté du manque d'expérience professionnelle, plus le niveau d'éducation académique des migrants est faible, moins ils sont motivés à entreprendre des activités économiques durables et innovantes dans les TOMFA. Il convient toutefois de noter qu'il y a une plus grande proportion qui souhaite entreprendre plus à long terme qu'à moyen et court terme. Il résulte que leur développement socio-économique souhaité dans les TOMFA s'inscrit dans un processus entrepreneurial de long terme.

5.2. Les leçons à tirer sur la base des transactions sociales

La majorité des migrants haïtiens résidant en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane sont plus intéressés à investir dans le commerce de détail, contrairement à ceux qui migrent à Saint-Barthélemy et à Saint-Martin qui souhaiteraient investir dans le secteur touristique et la restauration. Ces migrants donnent presque les mêmes réponses sur les raisons pour lesquelles ils ont quitté leur pays d'origine. De là, nous pouvons étendre notre analyse à partir de la notion de transaction sociale de Gibout et al. (2009, p. 9) où « *les individus construisent la société dans laquelle ils vivent et que, dans le même temps, la société reproduit ces individus* ». Un migrant peut être considéré comme une valeur ajoutée dans un territoire d'accueil dans la mesure où il peut apporter un capital et une force de travail s'il accepte de faire des efforts pour s'adapter aux exigences et aux conditions d'intégration dans ce territoire. En ce sens, la majorité des migrants haïtiens sont motivés pour créer à long terme une entreprise pérenne et génératrice de revenus dans les TOMFA, mais ils font face à de nombreux obstacles liés à un manque de réseaux, aux démarches personnelles et administratives, à un faible niveau académique, au manque de compétences et d'expérience professionnelle et à l'inadéquation de certaines pratiques culturelles, comme l'attitude face au risque, les croyances religieuses et la mauvaise perception de la réussite socio-économique. En réalité, la plupart de ces obstacles trouvent leur origine dans le manque d'information ou de connaissance sur le fonctionnement de la formation par l'apprentissage en France et certains avantages administratifs et financiers offerts par les TOMFA à travers les collectivités territoriales, les Régions, la Chambre de commerce et d'industrie et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour se lancer dans des activités économiques valorisantes. Même s'il y a des migrants haïtiens qui résident dans les TOMFA depuis plus de 50 ans, leur ancienneté dans ces territoires ne représente toutefois pas obligatoirement un atout pour constituer des réseaux, trouver facilement des emprunts bancaires, voire bénéficier des aides et subventions publiques à l'investissement.

Contrairement aux nombreux migrants haïtiens qui peinent à s'adapter pour s'insérer sur le plan socio-économique, d'autres pourtant réussissent mieux. Ils sont pour la plupart des universitaires qui sont arrivés dans les TOMFA avec des valeurs,

des connaissances et un savoir-faire acquis en Haïti et un niveau académique comme le Baccalauréat et la Licence. Après avoir poursuivi leurs études dans les TOMFA et en France hexagonale, une partie de ces migrants sont motivés pour créer une entreprise sur le long terme dans les TOMFA, sitôt qu'ils mobiliseront une expérience professionnelle et une certaine stabilité sur le plan financier.

Afin de mieux profiter des avantages offerts dans les TOMFA, il serait heureux aussi que les migrants haïtiens puissent s'approprier de nouvelles cultures en matière entrepreneuriale liées à l'innovation, la concurrence économique et la stratégie. Toute la question est de savoir à quelles conditions la réinterrogation de leur culture peut se faire pour permettre au migrant haïtien de mieux s'adapter au « social accueillant », car l'abandon des croyances n'est pas aisé lorsque les attaches avec le pays d'origine restent fortes. De plus, il y a des valeurs, des comportements, voire des habitudes qui sont restés ancrés, même en étant à l'étranger.

CONCLUSION

Notre étude repose sur des données collectées auprès d'un échantillon de 220 migrants qui sont des chefs de ménage résidant légalement dans les TOMFA à partir d'une enquête par sondage aléatoire. Elles ont été analysées statistiquement et économétriquement afin d'évaluer l'impact de certains facteurs économiques, politico-institutionnels (considérés comme des facteurs extrinsèques) et socio-culturels (facteurs intrinsèques) sur les intentions d'entreprendre dans les TOMFA. Même si les données analysées ne sont que des déclarations d'auto-perception, elles nous ont permis d'extrapoler les résultats sur l'ensemble des migrants haïtiens dans les TOMFA, via un échantillon qui est représentatif et significatif du point de vue statistique.

Les résultats ont permis de confirmer certaines réalités socio-culturelles et économiques qui sont liées aux comportements entrepreneuriaux des Haïtiens en Haïti comme à l'étranger. Par exemple, le syncrétisme religieux, les croyances magiques et la mauvaise perception de la réussite socio-économique sont parmi les traits socio-culturels qui freinent le développement d'Haïti (Logossah, 2007 ; Benoît, 1986...). De même, ils constituent des obstacles à un certain nombre de migrants haïtiens pour pouvoir s'intégrer ou de s'insérer convenablement dans les TOMFA, même si l'on reconnaît que ces migrants représentent une force de travail importante dans l'économie domienne.

De manière générale, cet article nous a permis de contribuer à la littérature théorique-empirique en envisageant le développement socio-économique durable de la migration sous l'angle des « transactions sociales » qui, sous différentes formes, interviennent avec le territoire d'accueil et le pays d'origine. Notre contribution est surtout originale sur le cas étudié, en permettant d'appréhender les réalités socio-culturelles haïtiennes dans l'entrepreneuriat à l'étranger, dans les TOMFA en particulier. En ce qui a trait à la continuité de cette recherche, nous proposons de mener après 5 ans une autre enquête de terrain, ce qui nous permettra de suivre l'évolution des répondants en matière de création d'entreprise. Dans cette même perspective, nous proposons de prolonger cet article, en favorisant la collecte des données via un protocole expérimental sur les trajectoires de l'intention entrepreneuriale des migrants et les facteurs pouvant influencer leurs comportements dans un contexte incertain.

REFERENCES

- Ajzen, I. (1991)**, The Theory of Planned Behavior, *Organizational behavior and human decision processes*, 50, 179-211.
- Banque mondiale (2014)**, Rapport sur le développement et la migration en Haïti en 2014.
- Banque interaméricaine du développement (2006)**, <https://www.iadb.org/fr/propos-de-la-bid/apercu-general>
- Becker, G. S. (1962)**, Investment in human capital: A theoretical analysis, *Journal of Political Economy*, 70, 5, 9-49.
- Becker, G. S. (1964)**, *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, NBER, 80, New York and London, Columbia University Press.
- Benoît, M. (1986)**, Dynamisme des cultures noires en Haïti, Spécificité et dynamique des cultures négro-africaines, UNESCO, Paris.
- Borjas, G. (1990)**, *Friends or Strangers: The Impact of Immigration on the US Economy*, New York, Basic Books.
- Bourdieu, P. (1980)**, Le capital social, Actes de la Recherche en Sciences Sociale, 2-3.
- Carter, S. B., Sutch, R. (1999)**, Historical perspectives on the economic consequences of immigration into the United States, in Hirschman C., Kasinitz P., DeWind J. (eds.), *The Handbook of International Migration : The American Experience*, New York, Russell Sage Foundations, 319-341.
- Castles, S., Kosack, G. (1972)**, The function of labour immigration in Western European Capitalism, *New Left Review*, 73, 3-21.
- Collectif Haïti de France en 2012**. En ligne <http://www.collectif-haiti.fr>
- Cruse, R. (2012)**, *Géopolitique et migrations en Haïti. Essai sur les causes de l'émigration haïtienne et sur l'utilisation des migrants*, Publibook.
- Fei, J. Ranis, G. (1961)**, Theories of under development: rural-urban migration model.
- Fortéus, M. (2010)**, Déterminants culturels de la pauvreté en Haïti : cas de la commune de Cavaillon, Mémoire de master 2, UAG.
- Gibout, C., Blanc, M., Foucart, J. (2009)**, *Transactions sociales et sciences de l'homme et de la société*, Édition Pensée Plurielle.
- Goldin, I., Cameron, G., Balarajan, M. (2011)**, *Exceptional People: How Migration Shaped Our World and Will Define Our Future*, Princeton University Press, Princeton, 392 p.
- Harris, R., Todaro, M. (1970)**, Migration, Unemployment and Development: a two sector analysis, *American Economic Review*, 60.
- Heckman, J. (1979)**, Sample selection bias as a specification error, *Economica*, 47(1).
- Hofstede, G.H. (1994)**, *Vivre dans un monde multiculturel : comprendre nos programmations mentales*, Éditions d'Organisation, Paris.
- Institut haïtien de statistique et d'informatique (2003)**, Enquête sur les conditions de vie en Haïti.
- INSEE en 2005, 2016 et 2018**. Rapport sur les immigrés arrivés en France. En ligne : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1281393>.
- Jacob, S. (2009)**, *Pourquoi des agriculteurs rationnels sont-ils inefficients ? Capital humain, efficacité productive et stratégies paysannes en Haïti*, Publibook, Paris.
- Jaghfar, A. (2008)**, Utilisation des TIC et performance des entreprises : cas des TIC en Haïti, Mémoire de Master, UAG.
- Jeune, M. (2008)**, La culture comme frein à la création d'entreprises en Haïti, Mémoire de Master 2, UAG.
- Joint, L. A., Merion, J. (2011)**, *L'immigration haïtienne dans la Caraïbe : quel défi pour l'unité des peuples ?*, Édition Nestor, 335 p.
- Lee, E. (1966)**, A theory of migration, *Demography*, 3, 1, 47-57.
- Lewis, W. A. (1954)**, Economic Development with unlimited supplies of labour, *The Manchester School of Economic and Social*, 22, 2, 139-191.

- Logossah, K. (2007)**, Ethique sociale et trappe à sous-développement : le cas de l'Afrique sub-saharienne, Les cahiers du GREGED, Université Quisqueya, Haïti, 3, 57-73.
- Oberai, A., Manmohan, S. (1980)**, Migration remittances and rural development: Findings of a case study in the Indian Punjab, *International Labor Review*, 119, 229-241.
- Omrane, A., Garçon, M., Garnier, J. (2015)**, Fixed points in multiple equilibria probability-migration models, *Serdica. Mathematical Journal. Serdika. Matematicheskoe Spisanie*, 263-276.
- Orozco, M. (2006)**, International Flows of Remittances: Cost, competition and financial access in Latin America and the Caribbean-toward an industry scorecard, Washington, Dialogue, 17 p.
- Orosco, M. (2019)**, Remittances to Latin America and the Caribbean in 2017, Report, The dialogue Leadership for the America.
- Organisation internationale pour les migrations (OIM) en 2015**, Migration en Haïti : Profil migratoire national, En ligne : <https://reliefweb.int/report/haiti/migration-en-ha-ti-profil-migratoire-national-2015>
- Paul, B. (2008)**, Migration et pauvreté en Haïti : impacts économiques et sociaux des envois de fonds sur l'inégalité et la pauvreté ?, LASER, Université de Montpellier 1.
- Pauzé, R. (1996)**, Perspective multifactorielle, interactionniste et diachronique de l'anorexie, *Thérapie familiale*, 17, 2, 241-259.
- Piché, V. (2013)**, Les théories migratoires contemporaines au prisme des textes fondateurs, Université de Montréal, département de Démographie.
- PNUD (2006)**, La vulnérabilité en Haïti : Chemin inévitable vers la pauvreté ?, Rapport national sur le développement humain, 142 p.
- PNUD (2017)**, En ligne : <https://www.iom.int/fr/news/les-nations-unies-integrent-la-migration-dans-le-programme-de-developpement-pour-lapres-2015>
- Rapport du Ministère des Affaires étrangères (2013)**, Mobilité, migration et développement : Orientations de la politique française, Direction générale de la mondialisation, du développement et des partenaires.
- Ravenstein, E.G. (1885)**, The Laws of migration, *Journal of the Statistical Society of London*, 48, 2, 167-235.
- Rémy, J. (1996)**, La transaction, une méthode d'analyse : contribution à l'émergence d'un nouveau paradigme, *Environnement & Société*, 17, 9-31.
- Rémy, J. (2020)**, La transaction sociale, un outil pour dénouer la complexité de la vie en société, *Collection Sociétés urbaines et rurales*, Éditeur ERES, Paris, 496 p.
- Séraphin, H., Paul, B. (2015)**, La diaspora : un levier pour le développement du tourisme en Haïti, Mondes du Tourisme, *Open Édition Journal*.
- Souffrant, C. (1974)**, Les Haïtiens aux Etats-Unis, Institut National d'Études Démographiques, 133-146.
- Tesse, E. (2018)**, Culture entrepreneuriale, performance socio-économique et modélisation empirique des comportements socio-culturels sur les intentions d'entreprendre en Haïti, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université des Antilles.
- Todaro, M. (1969)**, A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries, *American Economic Review*, 59, 138-148.
- Trouillot, M.-R. (1990)**, Haïti, State Against Nation, Origins and Legacy of Duvalierism, *Monthly Review Press*, New York, 288 p.
- Vertovec, S. (2009)**, *Transnationalism*, Routledge, 206 p.
- Wilson, K. L., Portes, A. (1980)**, Immigrant enclaves: An analysis of the labour market experience of Cubans in Miami, *American Sociological Review*, 86, 295-319.

ANNEXES

Annexe 1. Coefficient alpha de Cronbach des variables explicatives

Variabes	Alpha de Cronbach (α)	Nombre d'items
Croyances magico-religieuses et fatalisme	0,801	6
Attitude face à l'épargne et à l'investissement	0,701	7
Perception de la réussite socio-économique	0,881	14
Attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude	0,698	7

Annexe 2. Matrice de corrélation des variables explicatives

	MR	AE	PER	AC	SE	NA	EP
MR	1						
AE	-0,4	1					
PER	0,3	0,2	1				
AC	0,2	0,4	0,4	1			
SE	0,3	-0,2	-0,2	-0,3	1		
NA	0,1	-0,1	0,1	-0,2	0,3	1	
EP	0,3	0,4	-0,1	0,3	0,4	-0,4	1

MR=Croyances magico-religieuses et fatalisme ; AE=Attitude face à l'épargne et à l'investissement ; PER=Perception de la réussite socio-économique ; AC=Attitude vis-à-vis de la concurrence, du risque et de l'incertitude ; SE=Sexe ; NA=Niveau académique, EP=Expérience professionnelle.

The entrepreneurial behaviors of Haitian migrants in the French overseas territories in America

Abstract - This article attempts to examine the entrepreneurial behaviors of Haitian migrants legally residing in the French Overseas Territories in America (TOMFA), through a random sample survey of a sample of 220 of between them. The main results obtained statistically and using a microeconomic model show that the majority of these migrants express their intention to start a business in TOMFA, more in the long term than in the short term. They reveal certain economic and socio-cultural behaviors which constitute mental blocks. Overall, they make it possible to understand how the sustainable socio-economic development of Haitian migrants in TOMFA must pass through the "social transactions" of the migrant with the host territory and the country of origin.

Key-words

Migration
Sustainable socio-economic development
Entrepreneurial behaviors of Haitian migrants
Social transactions with the host territory and the country of origin
French Overseas Territories in America (TOMFA)