

Des Frontières pour les Migrants. Pas pour le Business.



Publié le 25 janvier 2018 | par [Lurinas](#)

[MIEUX ACCUEILLIR LES MIGRANTS] Migrants, demandeurs d'asile, réfugiés, déplacés, apatrides, exilés, sans-papiers... Peu importe le nom dont on affuble ces indésirables en recherche d'accueil, ils n'ont en ce moment pas bonne image dans notre pays des si chers Droits de l'Homme. Pourtant, certains mesurent totalement l'intérêt financier qu'ils peuvent retirer des situations administratives dans lesquelles ils sont cloîtrés.

C'est un fait de plus en plus partagé à mesure que l'on prend soin d'étudier sérieusement les chiffres : loin de constituer une menace et contrairement à une idée reçue, les migrations ont généralement un impact positif sur les économies des pays d'accueil. L'Allemagne, pays généralement brandi comme modèle quand il s'agit de transposer son droit du travail, a bien mesuré cet avantage pour ses comptes publics en ouvrant grand ses frontières aux ressortissants de pays en guerre. Sur un plan purement économique, **d'après l'OCDE**, un immigré rapporte ainsi en moyenne 3 500 euros de rentrées fiscales annuelles au pays qui l'accueille. Les sans-papiers qui travaillent ont en effet des bulletins de paie et cotisent à une couverture sociale dont ils ne peuvent bénéficier.

C'est clair. Mais, celui qui convaincra le réticent est aussi éloigné du moment où il va naître que le pays d'origine distant du migrant. Et tout au long de son périple, ce dernier sera une manne financière pour beaucoup d'individus, sans garantie que cela lui soit profitable un jour.

Business is business

Il y a d'abord les passeurs et les réseaux criminels. Avec des tarifs de 700 à 2000 euros par personne pour traverser la mer Méditerranée (hors options), c'est un marché potentiel de près de 15 milliards qui a été dépensé depuis l'an 2000 et que ces passeurs se sont partagés selon des estimations crédibles.

Une fois arrivés à bon port, les migrants ne sont pas protégés pour autant des profiteurs. Certains n'hésitent pas à les cacher dans leur véhicule afin de les introduire illégalement sur le territoire national moyennant une certaine somme. Tel ce

Niçois de 35 ans condamné à 18 mois de prison pour avoir transporté neuf clandestins dans son véhicule. Ou encore d'autres proposant de se cacher dans un camion pour 400 à 1 000 euros ou dans le coffre d'une voiture pour une somme pouvant atteindre 5 000 euros.

Mais ces gagne-petit sont de bien piètre niveau. Si les flux migratoires constituent en effet une source de revenus pour les passeurs, elle l'est dans des proportions bien plus importantes pour les grandes entreprises qui ont flairé le business juteux.

Business Sponge Frontex

Depuis la suppression des contrôles aux frontières (le fameux espace Schengen), des mesures compensatoires ont été mises en place. Cela va de barrières physiques jusqu'à des systèmes plus sophistiqués (détecteurs de battements cardiaques, drones, caméras infrarouges...), en passant par le dispositif européen Frontex. Frontex est une agence européenne de contrôle qui frotte les frontières à l'eau de mer pour y décoller les crasseux bateaux des migrants et s'assure que ces derniers soient renvoyés vers leur lieu de départ. Cela s'effectue parfois par des opérations dites de « push-back », en des équipes mixtes franco-libyennes au niveau du détroit de Sicile. Coopérer avec les autorités du pays que les migrants cherchent à fuir et vers lesquelles ils seront redirigés, voilà qui est original quand il s'agit de protéger un citoyen demandeur d'asile...

« En renvoyant en Libye, au nom de la lutte contre l'immigration clandestine, des migrants qui auraient pu faire valoir des droits à demeurer en Europe s'ils avaient pu accéder à son territoire, par exemple des personnes pouvant prétendre au statut de réfugié, l'Union européenne s'exonère des responsabilités qui lui incombent au regard des engagements internationaux auxquels elle a adhéré », selon Claire Rodier, juriste au Gitsi (groupement d'information et de soutien aux immigrés)

Pour remplir ses objectifs, cette agence possède des avions, des hélicoptères, des navires, des unités de radars, des détecteurs de vision nocturne mobiles, des outils aériens, des détecteurs de battements cardiaques... Bref, un budget annuel est mis à sa disposition (passé de 19 millions d'euros en 2006 à 238,7 millions en 2016) et profite en bonne partie aux industriels fournisseurs. Frontex peut également maintenant agir dans le processus d'acquisition d'équipement des États membres. Tout dernièrement, Frontex, a acquis un drone MALE (moyenne altitude longue endurance) pour « la surveillance aérienne des frontières maritimes » en mer Méditerranée. Un drone de l'entreprise israélienne Malat pour un montant de 4,75 millions d'euros.

Plus Frontex est subventionnée, plus elle délègue à des entreprises privées. Via l'argent public qu'elle perçoit, l'agence s'adresse à des entreprises privées pour la surveillance aérienne mais aussi pour la technologie de pointe (drones, appareils de visions nocturnes...). De nombreuses multinationales se retrouvent à assumer les « services » qui étaient auparavant assumés par les États et pour des questions de rentabilité propre au secteur privé, les coûts augmentent. Le contrôle aux frontières est devenu un business florissant.

Voilà donc que le contrôle des frontières extérieures de l'espace Schengen se délocalise de plus en plus souvent via des sous-traitances. Les mécanismes de tri de l'approche hotspot relèvent aussi de ce processus.

Business is booming

Dans ce contexte de crise migratoire (contrôles, détentions, expulsions), une multitude de sociétés privées se sont trouvées un juteux créneau pour amasser des bénéfices. Les lignes budgétaires dédiées sont de toute façon à dépenser par les États. Les engagements financiers colossaux pour que les pays se dotent de l'arsenal anti-migration de pointe seront donc tenus pour le plus beau profit de nos champions nationaux de l'équipement.

Sous prétexte que la technologie serait le meilleur garant de la sécurité, des entreprises telles Thales, EADS, Siemens, Eriksson, Indra, l'Agence Spatiale Européenne et Finmeccanica ont donc bénéficié de larges allocations pour doter l'Union Européenne des outils indispensables à la protection de ses frontières. Drones, chiens renifleurs mécaniques, système de surveillance satellitaire... Rien n'est trop beau pour la sécurisation des frontières. Tant et tellement que le marché de la sécurisation des frontières, qui était estimé à quelques 15 milliards d'euros en 2015, est en pleine croissance et devrait augmenter à plus de 29 milliards d'euros par an en 2022.

Mais d'autres secteurs d'activité moins médiatisés tirent également un avantage financier de l'immigration irrégulière. Un avantage tellement important qu'on peut se demander s'ils ne font pas tout pour l'encourager !?... Ainsi des gestionnaires des centres de détentions pour migrants, des sociétés qui y assurent la livraison des repas, la sécurité ou le nettoyage, des entreprises qui fournissent gardes et escortes de celles et ceux que l'on expulse (en France, et c'est plutôt nouveau, la reconduite aux frontières peut parfois être effectuée par des sociétés privées ; ces dernières escorteraient les expulsés au nom des compagnies aériennes), des sous-traitants pour la délivrance des visas.

La crise des migrants constitue une véritable aubaine, voire un filon en or. Cette proportion non négligeable de services autrefois du ressort exclusif de l'État est maintenant gérée par de grands groupes privés qui, pour éviter toute publicité de leur lucratif marché et pour ne point écorner leur image notamment, s'abritent derrière une multitude de sous-traitants. Une

privatisation qui n'est pas sans creuser les caisses publiques et plus des responsabilités. Car le mouvement principal est bien de se dédouaner en externalisant les politiques d'asile et d'immigration par des sous-traitance.

Business casual

Il est un domaine qui bénéficie directement à certains acteurs privés occidentaux et qui se révèle être un véritable business : c'est celui de la détention des migrants (construction, gestion, administration, restauration, blanchisserie, ménage, maintenance, santé, etc.). Ce modèle commercial de plus en plus plébiscité profite de ce côté-ci de la mer à quelques entreprises érigées en prestataires de service. Il est une tendance générale à l'externalisation et la privatisation des centres de rétention ainsi qu'à l'escorte des migrants expulsés.

Une fois fuies les passeurs et franchies les frontières, les migrants continuent donc d'être une manne financière pour de nombreux acteurs privés. Leur détention centralisée est carrément devenue un mode de gestion privilégié des populations migrantes en Europe. Y sont enfermées toutes les personnes n'ayant pas respecté les règles relatives au franchissement des frontières ou au séjour en vue de leur éloignement. Ce qui n'est pourtant pas le moins légal quand les personnes prétendent justement à leur protection en franchissant une frontière sans document en règle... Ce paradoxe ne semble pas perturber les gouvernements. Car en effet, pour le redire en aparté, renvoyer systématiquement un migrant sur le seul fondement de l'illégalité de sa situation empêche justement d'examiner la demande d'asile devant lui faire bénéficier d'une protection (on est loin de l'obligation faite aux États membres de l'Union, tous signataires de la convention de Genève de 1951 relative au statut des réfugiés).

Au Royaume-Uni, le système de détention est principalement géré par des multinationales de la sécurité (telles G4S, Serco, Geo, Serco, Mitie...) qui ont pris leur essor grâce au boom des privatisations. Ces entreprises ont alors tout intérêt à augmenter la durée d'incarcération et font du lobbying en ce sens, non sans résultat. La prospérité de ces groupes est corrélée au nombre de migrants qui augmente. Certaines sociétés en profitent même pour faire travailler leurs détenus en attente de leur expulsion : au centre de Yarl's Wood (Serco), le service à la cantine ou le nettoyage des locaux est effectué par des femmes détenues contre une rémunération 23 fois moindre que le salaire pratiqué sur le marché de l'emploi pour ce type de tâche (soit 58 centimes d'euros de l'heure). De quoi économiser encore un peu plus sur les charges et maximiser les bénéfices.

En Italie, la sous-traitance de la prise en charge des migrants est cédée aux entreprises sélectionnées parmi les mieux-disants concernant le coût par personne et par jour. Ce qui n'empêche pas les contrats d'être très lucratifs, les fonds étant versés aux dépens des associations humanitaires qui prennent traditionnellement en charge les réfugiés. Enfin, qui dit bénéfices copieux en Italie dit certaine main-mise des réseaux mafieux sur le marché de la rétention...

Plus fort. Une enquête récente pour « Envoyé spécial » a dévoilé qu'un gros fonds d'investissement européen (Equistone) a investi dans ORS, une PME qui gère des centres de réfugiés en Autriche. Le premier investisseur de ce fonds est une caisse de retraite des fonctionnaires du Maryland, aux États-Unis. Plus les réfugiés affluent, plus ORS fait des bénéfices, et plus le montant des retraites augmente...

French Business

Le dernier plan triennal de construction et d'agrandissement des centres de rétention a permis de doubler les places en France, au plus grand bénéfice de Bouygues dans le cadre de contrats de partenariats publics-privés. Ce qui n'a pas été sans quelque entorse : une société de construction (filiale de Bouygues) avait engagé des travailleurs migrants sans-papiers pour construire un centre d'expulsion, dans lequel ces mêmes migrants ont ensuite été placés pour être extradés.

Si le secteur reste plutôt public en France, la sous-traitance existe donc tout de même dans la restauration, la blanchisserie, l'entretien, parfois l'accueil. La société française Sodexo a alors vu les détentions de migrants comme une opportunité d'extension de ses activités. Et l'entreprise de nettoyage Onet tout autant concernant ses services.

Pour l'accueil, les faits sont plus subtils. Depuis décembre 2009 et sous l'impulsion du tandem Sarkozy/Besson visant à reprenre la main sur le marché des centres de rétention, les associations et ONG en charge de l'accueil et de l'assistance juridique sont susceptibles d'être instrumentalisées par les autorités publiques. L'acteur historique et compétent en charge de l'accompagnement humanitaire et social des personnes enfermées était la Cimade. La mise en concurrence permettait alors aux entreprises privées à but lucratif de concourir pour intervenir dans les centres de rétention administratifs dont les recherches de profits pourraient se faire au détriment du service rendu aux migrants et au prix d'une dégradation des interventions en faveur de ces derniers.

Scanners de poids lourds, biométrie, cartouches de gaz lacrymogène, murs, drones... Le marché est large et varié. On y retrouve forcément de grands groupes comme Thales et Bouygues rompus à ce genre de commande étatique. A Calais, une quarantaine de contrats permettent de sécuriser la zone frontalière avec la Grande Bretagne. Et ce sont environ 50 millions d'euros supplémentaires qui vont être injectés dans cette course à l'échalote au niveau de cette frontière anglaise externalisée. Vinci aura pour sa part participé activement au démantèlement du campement (la fameuse jungle de Calais) contre monnaie sonnante et trébuchante puis aura érigé un mur pour la modique somme de 2.7 millions afin d'empêcher les migrants de rallier les camions en partance.

Mécaniquement, ce souci des États de réduire inexorablement les sommes allouées à l'accueil des migrants engendre par effet de vases communicants une volonté de maximisation des bénéfices des entreprises délégataires. Cela passe nécessairement par l'exploitation toujours croissante des salariés et, en sus, par le non-respect des droits fondamentaux et des protections des détenus, voire par la détérioration des conditions d'enfermement dont la privatisation galopante et la

recherche de profits est sans doute la cause. La qualité des services semble être la variable d'ajustement prioritaire pour prétendre faire des bénéfices.

Business is beautiful

Dans ces conditions, les États ne manquent pas de se dédouaner des mauvais traitements infligés aux migrants. Quand le dossier d'asile s'avère recevable, une dernière étape à cash existe.

Concrètement, de plus en plus de sociétés privées bénéficient de la sous-traitance de la délivrance des visas (un marché dominé par les entreprises **VFS** et **TLS Contact**), et facturent aux administrations publiques la saisie des données personnelles, la prise des empreintes digitales, des photos numérisées... Comme ce marché ne saurait déroger à la règle, le recours au privé a fait monter les prix des visas et le coût supplémentaire est supporté par les requérants.

Un migrant, c'est rentable. Mais pas pour n'importe qui. Car une telle gestion de l'immigration grève les recettes des États pour, in fine, bénéficier aux sociétés privées aux dépens des populations concernées. Le lobbying de ces sociétés s'inscrit dans une surenchère qui profite aux grandes entreprises du secteur industriel, militaire, financier. A quel point les politiques migratoires européennes sont-elles dictées par l'activité de lobbying des entreprises privées de l'armement et de la sécurité ?

Car en attendant, les États adoptent des politiques sécuritaires qui bafouent le droit fondamental de liberté de circulation. Alors que de nouveaux traités de libre-commerce ne cessent de prôner la libre-circulation des marchandises et des capitaux, les candidats à l'exil font face à des « *agences de sécurité* » équipées par les grands industriels. Faisant fi des conditions de travail des employés et d'accueil des migrants, **de plus en plus d'entreprises privées nationales ou multinationales profitent d'un business en pleine expansion.**

En attendant, mais **cela n'est guère nouveau, les lois sont sans doute encore en cours de durcissement** pour qui veut prétendre demander asile en France. Mais sans doute la population française trouvera-t-elle à réagir **et à suivre l'exemple citoyen** de notre voisin belge ?

Mise à jour (02/04/18)

Selon le nouveau modèle de gestion des centres dédiés au programme d'accueil et d'hébergement des demandeurs d'asile (le Pradha), **l'accueil des demandeurs d'asile s'ouvre aux marchés financiers.** Chargés de l'hébergement des personnes demandant l'asile, ces centres réunissant 6000 places seront gérés au quotidien par **une filiale de la Caisse des dépôts** et sont en partie financés par le privé. Les partenaires du fonds que sont BNP, Aviva, CNP assurances ou la Maif s'occuperont de l'accueil, l'accompagnement, l'insertion et l'encadrement.

Le système a déjà été testé au Royaume-Uni et vise à faire financer des programmes sociaux par des investisseurs privés. Ces derniers, pas philanthropes par défaut, espérant bien évidemment en tirer des bénéfices (un taux de rémunération fixe de 3,5 % leur est promis mais pourrait être supérieur en fonction du degré de réussite des objectifs sociaux du projet).

Toujours d'après le **site Multinationales**, cette poussée vers une privatisation du financement du secteur social va à l'encontre des recommandations de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) qui **estimait que le système est plus coûteux qu'un financement direct par des fonds publics**, qu'ils soient levés grâce à l'impôt ou par des emprunts sur les marchés, à des taux moins élevés que la rémunération des investisseurs privés.

Lurinas

Des Liens

Le dossier de Migreurop

Un article d'Ozy

Bonus

Quelques chiffres tirés de DataGueule

Ils sont intéressants. On y apprend que 75% des migrants ayant trouvé la mort ont péri en se noyant dans la mer Méditerranée (22000). Qu'en 2010, moins d'un réfugié sur cinq vivait en-dehors de sa région d'origine. Qu'en 2015, 240 millions de personnes ont migré pour des raisons économiques, politiques ou de survie, dans le monde, soit 3% de la population mondiale (à titre de comparaison, ce nombre était de 5% avant la première guerre mondiale, ou encore qu'au cours du XIXe siècle, 50 millions d'Européens ont fui vers les Etats-Unis, le Canada, l'Argentine, le Brésil..., soit 12% de la population européenne !).

Avec 14 conflits en cours sur ces cinq dernières années, ce sont 18 à 53 millions d'habitants qui vivaient loin des chez eux entre 2004 et 2014 (0.7% de la population mondiale). Et seuls 26% d'entre eux sont des réfugiés (demandeurs d'asile dans pays tiers), la grande majorité étant des réfugiés intérieurs (dans leur propre pays), puis dans pays limitrophes.

En résumé, seulement 219 000 à 350 000 ont passé les frontières de l'Europe (0.4% des réfugiés mondiaux).

Pour aller plus loin

Le témoignage d'un ancien salarié de l'OFPPRA, en charge de valider/trier les demandes d'asile

<https://blogs.mediapart.fr/celine-aho-nienne/blog/291013/pourquoi-il-ne-faut-pas-demander-l-asile-politique-en-france>

<https://blogs.mediapart.fr/celine-aho-nienne/blog/070218/pourquoi-il-ne-faut-pas-reveler-la-doctrine-de-lofpra>