

LIVRE BLANC
**COMMENT DÉVELOPPER
ET ACCOMPAGNER
L'ENTREPRENEURIAT
DE SA DIASPORA ?**

Téléchargez et partagez ce Livre blanc :



Direction de publication : Projet MEET Africa 2 – www.meetafrica.fr

Un programme financé par l'Union européenne, l'Agence française de développement
et **mis en œuvre par** Expertise France – www.expertisefrance.fr



Supervision éditoriale : Syma Mati, Lou Bachelier-Degras, Christian Jekinnou

Rédaction : Cyril Rollinde – Arandi – www.arandi.org
et Sophie Daguin – l'Oeil à la Page – www.oeilalapage.fr

Conception et mise en page : Sandrine Fagnoni et Cécile Chatelin – NOMADE.S Communication

Crédits photos : © Adobe Stock MEET Africa 2

MEETAFRICA.FR

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| MANIFESTE DU PROGRAMME | 5 |
| ÉDITOS | 6 |
| INTRODUCTION | 9 |
| ENTREPRENEURIAT ET DIASPORA, DE QUOI PARLONS-NOUS ? | 13 |
| PARTIE 1 PRÉPARER ET CONSTRUIRE UNE POLITIQUE PUBLIQUE | 16 |
| FICHE N°1 Communiquer avec sa diaspora | 19 |
| FICHE N°2 Cibler le profil entrepreneurial de sa diaspora | 25 |
| FICHE N°3 Mobiliser sa diaspora..... | 31 |
| FICHE N°4 Structurer un cadre d'intervention national..... | 37 |
| PARTIE 2 OUTILLER LES POLITIQUES PUBLIQUES | 44 |
| FICHE N°5 Rendre l'écosystème d'appui fluide et lisible..... | 47 |
| FICHE N°6 Intégrer le projet dans son environnement socio-économique | 53 |
| FICHE N°7 Favoriser la mise en relation | 57 |
| FICHE N°8 Accompagner le parcours des entrepreneurs de la diaspora | 63 |
| FICHE N°9 Accompagner par le mentorat | 69 |
| FICHE N°10 Orienter l'épargne de la diaspora vers des projets entrepreneuriaux... | 75 |
| FICHE N°11 Organiser la chaîne de financement..... | 83 |
| FICHE N°12 Favoriser l'implication des banques | 91 |
| CONCLUSION | 97 |
| ANNEXES | 98 |

ABRÉVIATIONS

B2B : Business to business

ESS : Économie sociale et solidaire

IDE : Investissements directs étrangers

PIB : Produit intérieur brut

PME : Petites et moyennes entreprises (aussi SME)

REA : Réseaux d'entrepreneurs africains (par le CPA)

SAE : Structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat

TPE : Très petite entreprise

TRE : Tunisiens résidant à l'étranger

UA : Union africaine

UE : Union européenne

MANIFESTE DU PROGRAMME

Le programme MEET Africa est né d'un constat et d'une envie partagés par deux continents : l'Afrique est un continent bouillonnant de potentiels et d'innovations et sa diaspora européenne en est un relais aussi dynamique que légitime. Des idées et des rêves, les entrepreneurs de la diaspora n'en manquent pas. Pour les réaliser au mieux, ils ont encore bien souvent besoin de réseaux d'orientation et d'accompagnement interconnectés, de financements.

MEET Africa s'inscrit dans la continuité d'actions menées depuis des années par l'Union européenne, l'AFD et Expertise France pour favoriser la dynamique de création de richesses et d'emplois en Afrique.

MEET Africa 2 est un programme unique en son genre, qui mobilise à la fois les acteurs publics et privés des écosystèmes entrepreneuriaux et les entrepreneurs, pour renforcer les liens économiques entre l'Afrique et l'Europe.

Aux côtés des partenaires publics des pays d'intervention du projet, MEET Africa 2 trouve sa raison d'être en donnant aux entrepreneurs des diasporas les moyens de contribuer au développement économique et à la création d'emplois durables dans leurs pays d'origine.

Nous pensons que la mobilisation des talents et des ressources des diasporas africaines, l'animation des écosystèmes entrepreneuriaux et l'accompagnement sur mesure des entrepreneurs ont des impacts directs sur le développement socio-économique du continent africain. Nous faisons donc le choix de déployer des activités multiples et co-construites avec nos partenaires locaux : diagnostics, accompagnement technique, financement, mise à disposition d'informations ciblées, mise en relation avec des acteurs d'appui, assistances techniques, visites d'études, cartographies, organisation d'événements thématiques, etc.

MEET Africa, à travers ses partenaires et ses bénéficiaires, valorise et soutient les talents issus des diasporas et positionne les entrepreneurs comme des acteurs essentiels du co-développement entre l'Afrique et l'Europe, comme des ponts entre les deux continents!

**NOUS
DIASPORAS
ONT
DU TALENT**

FRANCISCO JOAQUIN GAZTELU MEZQUIRIZ

Chef d'Unité f.f. de l'Unité Migration
 Directeur Voisinage Méridional et Turquie
 de la Direction Générale du Voisinage et des Négociations d'Élargissement (NEAR)
 Commission européenne



L'entrepreneuriat est une force motrice de nos sociétés qui, en Europe comme en Afrique, impulse le développement des territoires. Il participe, par la diversité de ses initiatives, à une adaptation toujours plus fine de l'économie aux besoins de la société dans tous les domaines : de l'emploi, de l'éducation, de la santé, de la lutte contre les exclusions ou les inégalités sociales. La mobilisation des entrepreneurs à travers les réseaux des diasporas, en Europe et notamment en France, permet le renforcement de savoir-faire et les investissements nécessaires à l'entrepreneuriat dans les pays de provenance sur le continent africain.

C'est avec la conviction qu'il était essentiel d'impliquer les diasporas dans le développement des pays d'origine que l'Union européenne n'a eu de cesse de soutenir l'esprit d'entreprise et l'innovation, au service des territoires, de la démocratisation de l'économie et du progrès social, en accord avec les Objectifs de développement durable. Ce soutien apparaissait d'autant plus important que de nombreux facteurs, dont les inégalités, l'instabilité politique, les conflits et la dégradation de l'environnement, aggravés par la récente pandémie de COVID-19, ont eu un impact sur les opportunités socio-économiques.

C'est dans ce sens que dans le cadre du Pacte sur la migration et l'asile, l'UE promeut une approche globale de la gouvernance des migrations, mettant l'accent sur le développement et la mobilité du capital humain avec les pays africains. À leur tour, les membres de la diaspora peuvent jouer un rôle crucial dans le développement de leurs territoires d'origine à travers l'envoi de devises, mais également en créant des liens et réseaux entre les pays d'origine et d'accueil, permettant ainsi l'échange de compétences et la création d'opportunités transnationales. Enfin, les entrepreneurs de la diaspora servent de modèles aux jeunes, les encourageant et les soutenant vers la recherche d'emploi et l'entrepreneuriat.

Ce projet, mis en œuvre par Expertise France, est le reflet de notre engagement, auprès de nos partenaires et de la jeunesse. Dans ce contexte, il a permis de développer les projets de nombreux entrepreneurs en Tunisie, au Maroc, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Mali et au Sénégal, en lien avec les diasporas, et de développer les bonnes pratiques. MEET Africa 2, financé par l'Union européenne à hauteur de 5 millions d'euros et par l'Agence Française de Développement à hauteur de 3,5 millions d'euros, s'est pleinement inscrit dans cette approche d'échanges durables, et dans la volonté d'impulser une dynamique de création de richesses, d'emploi et d'impacts positifs dans les pays d'origine.

Ce livre blanc recense les outils qui permettront aux acteurs publics africains de poursuivre très concrètement des actions engagées avec leurs entrepreneurs et leur diaspora. Il permettra de porter, je le souhaite, l'avènement d'une génération d'entrepreneurs actifs à la fois sur les deux rives et porteurs de changements.



BERTRAND WALCKENAER

Directeur général adjoint - Agence française de développement (AFD)

L’Europe, et particulièrement la France, se distinguent par la présence sur leur territoire de diasporas nombreuses et diverses. La diaspora africaine en France représente à elle seule, plus de la moitié de la diaspora africaine d’Europe, composée à la fois d’étrangers, d’immigrés et de descendants d’immigrés.

Ces diasporas représentent une multiplicité de profils, d’aspirations, de savoir-faire, de compétences, et contribuent au développement économique et social des territoires dans lesquelles elles vivent. C’est également, pour un certain nombre d’entre elles, le souhait de mettre leur dynamisme au service de projets entrepreneuriaux dans leur pays d’origine, le pays d’origine de leurs parents, ou tout autre pays.

Depuis fin 2018, le Groupe AFD, qui place l’investissement et l’entrepreneuriat comme deux moteurs principaux de développement, entend renforcer les dispositifs associant les diasporas africaines d’Europe et de France afin de permettre à celles-ci d’y jouer pleinement leur rôle, en plus de ce qu’elles engagent de manière autonome. Le projet MEET Africa, dont l’objet central consiste à promouvoir la création d’entreprises, d’emplois, à encourager le transfert d’innovation entre les deux continents par la mobilisation des talents des diasporas vivant en Europe ou celles nouvellement réinstallées sur le continent africain a constitué à cet égard un formidable révélateur de talents.

Rendu possible dans le cadre d’un financement conjoint de la Commission européenne et de l’AFD, MEET Africa, c’est avant tout une plateforme fédératrice opérant au milieu d’un écosystème de plus en plus florissant dans lequel se croisent partenaires institutionnels, acteurs de la société civile, acteurs du secteur privé, organisations internationales, agences de coopération bilatérale, structures d’accompagnement pour les start-up et organismes de financement. Promouvoir les pratiques, les savoir-faire, les expériences, la mise en réseau ont été au cœur de l’approche de MEET Africa.

Capitaliser sur l’expérience acquise au travers et surtout au-delà du dispositif MEET Africa et illustrer en termes simples le sujet *a priori* complexe du développement et de l’accompagnement de projets entrepreneuriaux sur plusieurs espaces constitue l’objet central de ce Livre blanc et un élément de différenciation.

Son intérêt premier consiste à agréger, répertorier, classer des pratiques souvent endogènes, nées d’une prise de conscience des pouvoirs publics au Nord comme au Sud du rôle que les diasporas peuvent endosser pour contribuer au développement local ici et là-bas. Son originalité tient au fait que le Livre se saisit du sujet par la porte des politiques publiques, témoignant du volontarisme de plus en plus marqué de certains pays à dialoguer, écouter, accompagner, susciter des vocations au sein de leurs diasporas.

Ce Livre s'adresse aux décideurs et représentants des pouvoirs publics dans toutes leurs diversités, et propose, de manière inspirante et non prescriptive, des mesures concrètes et éprouvées visant à investir dans les projets entrepreneuriaux des diasporas, vecteurs de création d'emplois, d'activité économique et de liens entre la France et les pays d'origine des diasporas. En fonction des enjeux, il s'adresse aussi bien aux principaux ministères compétents, aux agences publiques autonomes avec mission d'intérêt général, mais également au législateur pour une réglementation plus favorable et attractive.

Deuxièmement, le livre rend compte de l'hétérogénéité des profils, et des besoins, au sein des diasporas entrepreneuriales, alors qu'elles n'en sont qu'au stade de développement d'une TPE et doivent gérer des contraintes propres aux multinationales, qui savent composer avec des cadres législatifs, monétaires ou encore fiscaux de plusieurs pays. Il présente également une analyse fine des défis auxquels peuvent être confrontés les femmes entrepreneures de la diaspora. Troisièmement, les opportunités offertes par les progrès technologiques, autour de la dématérialisation des procédures notamment, sont ici documentées.

Le Livre blanc ne prétend pas à l'exhaustivité, mais fournit cependant un contenu et un format, qui auront vocation à s'enrichir au gré de futurs développements et d'initiatives portés par l'ensemble des acteurs engagés sur l'entreprenariat de la diaspora.

Au nom de l'Agence Française de Développement, je remercie chaleureusement l'ensemble des partenaires et des contributeurs à ce rapport, avec une attention particulière pour l'équipe projet d'Expertise France, qui en a piloté et coordonné la réalisation.

INTRODUCTION

QU'EST-CE QUE LE PROGRAMME MEET AFRICA ?

MEET Africa 2 – Mobilisation Européenne pour l'Entrepreneuriat en Afrique – est un projet de développement de l'entrepreneuriat des diasporas entre l'Europe et l'Afrique mis en œuvre par Expertise France et cofinancé à hauteur de 8,5 millions d'euros par l'Union européenne et l'Agence française de développement (AFD).

Son objectif est de favoriser la création d'entreprises et d'emplois durables en Afrique par la mobilisation des talents et des ressources des diasporas vivant en Europe et/ou nouvellement réinstallées sur le continent africain.

MEET Africa intervient dans 5 pays partenaires : Cameroun, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal et Tunisie.

MEET Africa 2 succède à MEET Africa 1 mis en œuvre de juin 2016 à octobre 2018 par Expertise France, en partenariat avec l'Institut de recherche pour le développement (IRD), Campus France et la GIZ (Allemagne), financé à hauteur de 1,7 million d'euros par l'Union européenne. Durant cette première phase, MEET Africa 1 avait permis d'accompagner 80 entrepreneurs de 6 pays africains (Algérie, Tunisie, Maroc, Cameroun, Sénégal, Mali), dont un tiers de femmes, et de créer 272 emplois.

Le programme MEET Africa 2 s'est construit autour des réussites de la phase pilote tout en renforçant les volets relatifs à la diffusion de l'information en direction des entrepreneurs de la diaspora; la conception d'un parcours d'accompagnement d'entrepreneurs en co-incubation entre l'Europe et l'Afrique; l'apport en financement d'amorçage et d'accélération (fonds de 2 millions d'euros). MEET Africa 2 poursuit et étend la mobilisation des talents et des ressources financières des diasporas afin de créer des emplois pérennes en Afrique.

LES 2 AXES D'INTERVENTION DU PROJET

1. Le renforcement et l'animation des écosystèmes d'appui et d'accompagnement à l'entrepreneuriat dans les pays partenaires.

Avec par exemple : l'organisation d'événements de mise en relation et de partage d'expériences entre acteurs publics et privés de l'accompagnement à l'entrepreneuriat, des assistances techniques, des visites d'étude, la réalisation de benchmark et de cartographies des acteurs.

2. L'accompagnement sur mesure des entrepreneurs des diasporas.

Avec par exemple : de l'information (mise en réseau avec les acteurs d'appui sur le double espace Afrique-Europe, relais d'opportunités, événements), l'accompagnement technique par des opérateurs d'appui reconnus (coaching, formations, événements B to B), des financements (dotations 1 & 2, coaching en mobilisation de financements).

Pour répondre au mieux aux exigences du terrain, le projet MEET Africa 2 a été co-construit avec l'ensemble des acteurs des écosystèmes d'accompagnement des pays partenaires.

LES ACTIVITÉS DE MEET AFRICA 2

- **Des activités de renforcement de capacités** avec l'ensemble des parties prenantes (entrepreneurs, structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat, institutions publiques) afin d'établir des diagnostics fiables sur les offres et besoins présents dans les pays partenaires et constituer des réseaux d'acteurs engagés.
- **Un travail de recensement** des informations, des offres et des structures existantes.
- **L'animation d'un réseau de structures d'accompagnement de l'entrepreneuriat** (SAE) afin de développer des offres ciblant les entrepreneurs des diasporas et leurs besoins spécifiques.
- **L'accompagnement technique sur mesure de 142 projets d'entrepreneurs des diasporas africaines** – vivant en Europe ou récemment installés dans les pays partenaires du projet – par un réseau de SAE.
- **Le financement de 116 projets** via une dotation de développement de 10 000 euros puis une dotation d'accélération de 30 000 euros pour les 4 meilleurs projets par pays.
- **Des outils de capitalisation pour partager les bonnes pratiques** de l'accompagnement de l'entrepreneuriat des diasporas africaines.
- **Des événements d'information, de renforcement des capacités et de mise en relation des acteurs de l'entrepreneuriat** afin de faciliter l'émergence de projets et la connexion des entrepreneurs dans les pays partenaires : MEET Entrepreneurs, MEET SAE, MEET Institutions, MEET Écosystème, et les MEET Her – événements spécialement dédiés à l'entrepreneuriat féminin.
- **Des programmes d'assistance technique au service de partenaires institutionnels nationaux pour l'amélioration des dispositifs dédiés aux entrepreneurs des diasporas :**
 - **Sénégal** : mise en place d'un guichet unique en ligne pour les démarches des entrepreneurs qui souhaitent lancer un projet au Sénégal.
 - **Côte d'Ivoire** : renforcement d'une plateforme numérique de valorisation des compétences et des opportunités d'investissements en Côte d'Ivoire.
 - **Cameroun** : organisation d'un voyage d'étude interministériel au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Maroc dans le cadre de la structuration d'un fonds d'appui destiné au financement de l'entrepreneuriat de la diaspora camerounaise.
 - **Maroc** : développement d'une plateforme d'accompagnement à distance des entrepreneurs de la diaspora pour l'incubateur Technopark.
 - **Tunisie** : mise en place d'un dispositif de *soft landing* au sein du hub d'innovation The Dot et organisation d'événements d'information et de sensibilisation de la diaspora tunisienne en France aux opportunités d'entrepreneuriat en Tunisie.

LES IMPACTS DU PROJET DEPUIS 2020

- Accompagnement technique de 142 projets d'entrepreneurs.
- Financement de 116 projets.
- Mobilisation de plus de 5000 personnes lors d'ateliers de renforcement de capacités, de mise en réseau et de sensibilisation à l'entrepreneuriat des diasporas.
- Développement de contenus spécifiques dédiés à l'accompagnement de l'entrepreneuriat des diasporas sur le double espace Afrique-Europe.

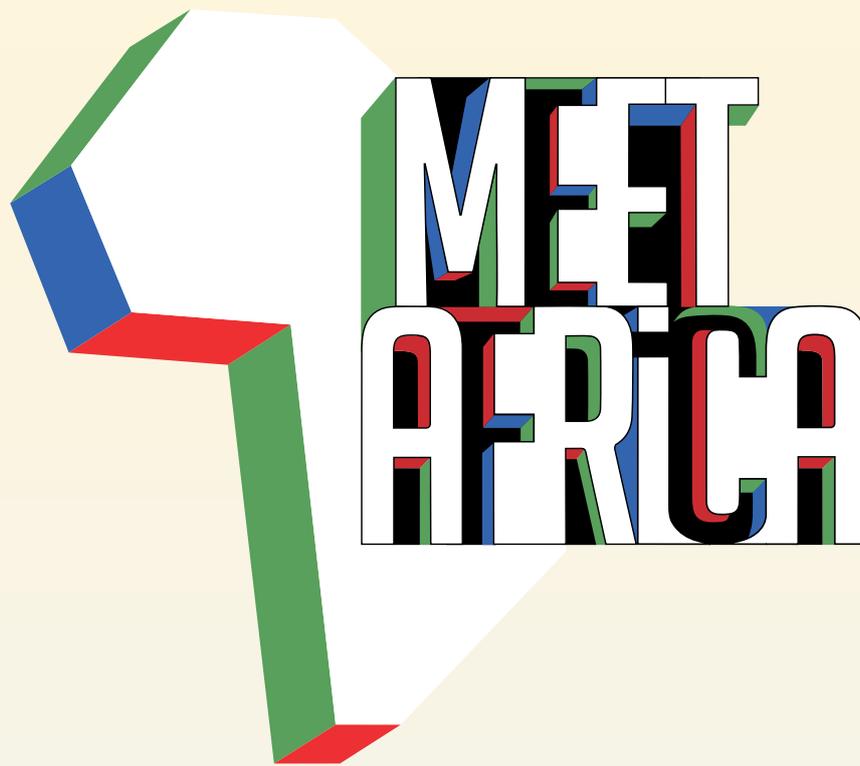
Fort de ces nombreuses activités, MEET Africa 2 bénéficie d'une visibilité politique et médiatique importante, permettant de soutenir la mise à l'agenda de la mobilisation des diasporas dans les priorités nationales, régionales et internationales pour le développement des économies africaines.

POURQUOI CE LIVRE BLANC ?

L'Afrique est un creuset de potentiel et d'innovation, dynamisé par des diasporas africaines engagées et légitimes, contribuant significativement à la création de richesses et d'emplois sur le continent. Inspiré par une dynamique transcontinentale, le programme MEET Africa – Mobilisation Européenne pour l'Entrepreneuriat en Afrique – a été conçu pour soutenir les initiatives africaines portées par les diasporas et pour stimuler les écosystèmes entrepreneuriaux entre l'Europe et l'Afrique.

Le contenu de ce livre blanc ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne ou de l'AFD. Ce livre blanc se veut une synthèse des leçons tirées de ce programme, enrichie par d'autres recherches et initiatives favorisant l'entrepreneuriat des diasporas à l'échelle mondiale.

Notre objectif est de proposer aux acteurs publics africains des outils pour encourager l'entrepreneuriat des diasporas dans leurs pays respectifs, valorisant ainsi le rôle crucial que joue la diaspora dans le développement économique et social durable de l'Afrique.



ENTREPRENEURIAT ET DIASPORA, DE QUOI PARLONS-NOUS ?

QU'EST-CE QU'UNE DIASPORA ?

Une diaspora est l'ensemble des membres d'une communauté nationale dispersée à travers plusieurs pays, conservant un sentiment d'appartenance collective au territoire d'origine. La persistance d'un lien communautaire, qui se développe en réseaux transnationaux (familles, réseaux sociaux, associations, entreprises, institutions...), est une composante essentielle de la diaspora. À cette définition, l'Union africaine, dans son Article 3 du Protocole sur les amendements à son Acte constitutif, ajoute sa vision de « *populations d'origine africaine vivant hors du continent, indépendamment de leur citoyenneté et de leur nationalité, et qui sont disposées à contribuer au développement du continent et à la construction de l'Union africaine* ».

Ce livre blanc vise bien à identifier les motivations et les caractéristiques des diasporas, vivant durablement en Europe mais désireuses de conserver, voire de développer les liens à leur pays d'origine en Afrique. S'il traite avant tout des diasporas africaines en Europe, il présente aussi quelques expériences d'autres continents, et ses recommandations sont largement transférables ailleurs.

QU'EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT ?

L'entrepreneuriat est, par essence, une force transformatrice. Il désigne la capacité d'innover, de construire et de façonner des réalités économiques et sociales nouvelles. Un projet associatif, le lancement d'une activité artisanale, commerciale ou d'une franchise, le développement d'une entreprise innovante nécessitant des levées de fonds... toutes ces initiatives, dont la conséquence première est la création de richesses et d'emploi, relèvent de l'entrepreneuriat, entendu ici comme un état d'esprit et une dynamique qui permettent de passer d'une idée à une activité, d'apporter une valeur ajoutée par rapport à l'existant et de relever des défis pour le développement économique et social d'un pays.

Sans négliger ces multiples formes d'entrepreneuriat, toutes contributrices au développement d'un pays, ce livre blanc se focalise essentiellement sur les projets d'activités structurées sous forme d'entreprises en Afrique.

L'entrepreneuriat s'affirme comme un pilier essentiel du développement économique en Afrique. **En 2023, le continent comptait plus de 250 millions d'entrepreneurs, dont 58% de femmes, contribuant à hauteur de 60% au PIB africain** (source : Banque mondiale, 2023). Cette dynamique entrepreneuriale est porteuse d'une croissance inclusive et durable, capable de relever les défis majeurs auxquels l'Afrique est confrontée.

CHIFFRES CLÉS DE L'ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE

CONTRIBUTION À LA CRÉATION D'EMPLOIS

80 %

des nouveaux emplois en Afrique sont créés par les PME (source : PNUD, 2022).



Le continent abrite

4 des **10**

économies les plus dynamiques en termes de création d'emplois par les PME (source : GEM, 2023).

LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ

Les femmes entrepreneures africaines contribuent à

30 % du PIB et génèrent

60 % des emplois dans

le secteur informel (source : ONU Femmes, 2022).



L'entrepreneuriat permet à

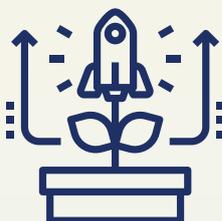
40 %

économies les plus dynamiques des ménages africains de sortir de la pauvreté (source : AfDB, 2023).

INNOVATION ET DIVERSIFICATION ÉCONOMIQUE

Les start-ups africaines ont levé

5 Mds \$ en 2022,



soit une croissance de

40 %

par rapport à 2021 (source : Partech Africa, 2023).

L'entrepreneuriat stimule l'innovation dans des secteurs clés tels que l'agriculture, les technologies de l'information et de la communication et les énergies renouvelables.

SPÉCIFICITÉS DE L'ENTREPRENEURIAT DE LA DIASPORA

L'entrepreneuriat de la diaspora se distingue par une double appartenance culturelle et socio-économique : celle du pays d'accueil et celle du pays d'origine. **Cette dualité façonne une expérience entrepreneuriale distincte, permettant aux entrepreneurs issus des diasporas** de naviguer et d'innover à travers plusieurs univers. Vivant dans leur pays d'accueil, ils en assimilent ses codes et y détectent des opportunités à transposer dans leur pays d'origine ou celui de leur famille, là où ils envisagent de lancer leur entreprise. Cependant, malgré le maintien de liens familiaux et communautaires en Afrique, ils peuvent se retrouver déconnectés des spécificités administratives, culturelles et entrepreneuriales de leur pays d'origine.

Au fil de l'évolution de leurs projets, ces entrepreneurs exploitent et intègrent des ressources des deux pays. Ils doivent alors gérer les distances géographique et culturelle, faisant face à des défis similaires à ceux d'une entreprise internationale s'étendant sur plusieurs territoires dès sa création. La notion d'entrepreneuriat à l'échelle internationale évoque les mouvements de capitaux pour créer une filiale ou prendre part à la gestion d'une entreprise étrangère, désignés sous le nom d'investissements directs étrangers (IDE). Est considéré comme un IDE l'acquisition d'au moins 10% du capital d'une entreprise située dans un pays étranger. Si l'entrepreneuriat de la diaspora peut prendre la forme d'un IDE, nous nous intéressons dans ce livre blanc aux dynamiques de création et développement d'activités nouvelles en Afrique, impliquant l'engagement durable de porteurs de projets, et non aux seuls transferts de fonds pour acquérir une part d'une entreprise existante.

En Europe, les diasporas africaines représentent ainsi une formidable opportunité économique pour resserrer les liens et solidarités entre les deux continents. Aujourd'hui, les transferts de fonds des diasporas sont toujours principalement constitués d'envois directs aux familles restées dans les pays d'origine. Les diasporas détiennent un potentiel unique pour introduire des innovations, transférer des compétences ou encore stimuler des investissements productifs au service des économies et des sociétés africaines.

Destiné à outiller tous les acteurs publics susceptibles d'agir pour favoriser l'entrepreneuriat des diasporas, ce livre blanc emploie le vocable « pouvoirs publics » pour désigner aussi bien les élus que les agents et responsables, intervenant pour l'État central (agences, services, ministères, administrations, etc.), ou bien pour les services déconcentrés et décentralisés auprès d'autorités locales.

A photograph of two Black women with dark hair, wearing bright orange blazers, smiling and looking towards each other against a solid blue background. The woman on the left has bright green lipstick, and the woman on the right has bright blue lipstick. The text is overlaid on the lower half of the image.

PARTIE 1

PRÉPARER ET CONSTRUIRE UNE POLITIQUE PUBLIQUE



Dans cette partie, nous abordons les défis et méthodes associés à l'élaboration d'une politique publique ciblant spécifiquement les diasporas entrepreneuriales.

Nous débutons par trois fiches qui tracent un parcours stratégique visant premièrement à atteindre (📍 fiche 1), puis à comprendre (📍 fiche 2), et enfin à mobiliser (📍 fiche 3) ces diasporas dans l'entrepreneuriat. Une quatrième fiche offre un aperçu sur la mise en place d'un cadre d'intervention national (📍 fiche 4), présentant des exemples concrets de mise en œuvre.





COMMUNIQUER AVEC SA DIASPORA

Communiquer avec sa diaspora est un préalable pour explorer le potentiel d'engagement de ses membres envers le pays d'origine. Quelles méthodes et outils pour créer et enrichir les liens avec sa diaspora ?



ENJEUX

La majorité des diasporas nourrissent une aspiration profonde à participer au progrès de leurs communautés d'origine et influencer positivement l'économie nationale. Cette aspiration, bien ancrée historiquement, est en pleine mutation. D'après une enquête réalisée en 2021 par le Conseil présidentiel pour l'Afrique (une organisation française créée en 2017), un peu plus de 70% des Africains de la diaspora en France se disent prêts à s'impliquer dans des initiatives associatives ou entrepreneuriales en rapport avec leur pays natal. Outre l'aide traditionnelle par transferts financiers, il émerge un désir de s'engager de manière plus tangible dans les dynamiques économiques et le développement africain. L'Afrique en mutation est vue comme un espace d'opportunités, d'innovation et de connexions, et notamment au sein des grandes métropoles africaines.

Les ateliers organisés dans le cadre de MEET Africa 2 ont mis en lumière le déficit d'outils pour appréhender et définir les diasporas africaines. Les obstacles à une identification statistique précise de ces diasporas sont considérables, ce qui complique la collecte de données décisionnelles. Comprendre sa diaspora constitue la pierre angulaire pour saisir ses attentes (📍 [fiche 2](#)), la mobiliser efficacement (📍 [fiche 3](#)) et jeter les bases nécessaires à l'élaboration de politiques de soutien à l'entrepreneuriat.

PRATIQUES INSPIRANTES

Pour communiquer avec sa diaspora, il peut être pertinent de s'appuyer sur des dispositifs existants avant de chercher à en créer de nouveaux : sites institutionnels, organisations de la diaspora, réseau consulaire, etc.

UTILISER UN SITE EXISTANT POUR CONSULTER SA DIASPORA

Capter les membres de la diaspora sur les sites qu'ils fréquentent déjà pour obtenir des services, plutôt que de les attirer vers des sites dédiés, est une bonne pratique qui peut être reproduite dans le champ de l'entrepreneuriat. C'est par exemple ce que fait le Ministère de l'Immigration et des Affaires des Egyptiens de l'étranger qui a intégré sur son **portail électronique** un espace de collecte des demandes de la diaspora.



L'ouverture d'un canal de communication doit être complétée par la mobilisation des associations locales et par une campagne de communication afin d'assurer une quantité et une qualité d'informations suffisantes.

ALLER OBSERVER LES PRATIQUES D'AUTRES PAYS

Au Cameroun, quatre ministères (Relations extérieures, Économie et planification territoriale, Finances, PME) se sont appuyés sur l'assistance technique du programme MEET Africa 2 pour conduire un voyage d'études en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Maroc en vue de la constitution d'un fonds de garantie à destination des entrepreneurs de sa diaspora.

MOBILISER SON RÉSEAU D'AMBASSADES ET CONSULATS

Le consulat ou l'ambassade est le premier point de contact de l'entrepreneur de la diaspora avec son pays d'origine. La qualité de l'accueil et des services rendus a un impact sur la confiance du porteur de projet envers les pouvoirs publics pour soutenir ses démarches entrepreneuriales dans son pays d'origine.

Comme plusieurs autres pays, l'Irlande mobilise son réseau consulaire et ses ambassades dans le cadre d'un **programme dédié** à sa diaspora (*Emigrant Support Program*). Elle a confié l'animation et la coordination de ce réseau à son unité des Irlandais de l'étranger (*The Irish Abroad Unit*).

Le gouvernement kényan a lui aussi créé des **portails dans chaque ambassade** et consulat kényan. Ces portails comprennent un programme de mise en adéquation des compétences des membres de la diaspora avec les besoins du pays.

S'APPUYER SUR LES ORGANISATIONS DES PAYS DE RÉSIDENCE

Les associations communautaires, nationales ou panafricaines (par exemple l'*African Diaspora Network* dans la Silicon Valley), sont de très bons relais d'information et de communication. Il est important de connaître et créer des connexions avec les organisations de sa diaspora dans les pays de résidence, en vue d'initier le déploiement d'une politique de soutien à l'entrepreneuriat.



Cette démarche de connexion peut être systématisée, comme l'a fait le Bénin en créant un Haut Conseil des Béninois de l'étranger (HCBE) qui rassemble et représente les associations de la diaspora auprès des pouvoirs publics.

Le Rwanda a créé un *Office for Rwandan Community Abroad* au sein du ministère des Affaires étrangères et de la Coopération, où sont représentés des membres de la diaspora via des élections dans les pays de résidence. Le gouvernement travaille avec 68 associations communautaires à l'étranger, dont 22 en Europe et 32 en Afrique. Disposant d'une base importante dans la diaspora, elles sont capables de mobiliser des personnes et des ressources de manière efficace pour des initiatives au Rwanda. Ce bureau anime également depuis dix ans le *Rwanda Diaspora Global Network* (RGDN), qui a pour rôle de fédérer les communautés rwandaises et les associations de la diaspora rwandaise à travers le monde.

Dans les pays d'accueil, des réseaux regroupent des associations de la diaspora et sont en conséquence des interlocuteurs à privilégier. Beaucoup de projets entrepreneuriaux accompagnent ou naissent de programmes de coopération décentralisée ou de soutien à des initiatives solidaires en Afrique (accès à l'eau, à l'école, à la santé). Par exemple, **la plateforme Afrique-Europe de développement de la diaspora (ADEPT)**, constituée en 2017 et basée à Bruxelles, rassemble des organisations et des individus de la diaspora africaine en Europe qui mettent en œuvre des projets de développement en Afrique ainsi que des actions liées à la diversité et à l'intégration en Europe. Elle a permis de structurer et cimenter la voix de la diaspora africaine dans la sphère du développement. Une étude publiée en 2022 précise leur apport au développement local des pays d'origine.

En France, le réseau des diasporas solidaires **FORIM** regroupe également plusieurs centaines d'organisations de solidarité internationale issues des migrations.

CRÉER UN CANAL DE COMMUNICATION DÉDIÉ AVEC SA DIASPORA

La création d'un canal de communication dédié présente l'intérêt d'établir un **flux d'échanges plus riche et multithématique**, concernant l'ensemble des préoccupations d'une diaspora.

En 2019, par exemple, le Nigeria a mis en place la *Global database* (GDND), une base de données permettant au gouvernement nigérian d'accéder aux informations fournies à l'Organisation des Nigériens de la diaspora (NIDO). La GDND permet au gouvernement de :

- / communiquer directement avec les personnes qui s'enregistrent ;
- / mieux comprendre les caractéristiques de sa diaspora.

Le ministère des Affaires étrangères rwandais dispose d'un bureau dédié à la coordination de la communication quotidienne directement auprès des membres de sa diaspora au travers d'outils variés (mail, réseaux sociaux). Ce bureau, le *Rwandan Community Abroad* est également depuis 10 ans l'animateur d'un évènement national structurant, le *Rwanda Day* et offre des services de légalisation de documents.

MENER UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION

L'expérience MEET Africa 2 a montré qu'une campagne de communication dédiée permet d'**atteindre la cible de manière massive**. La création d'une charte graphique et éditoriale permet de poser une vision ; une campagne de presse, des événements de lancement ou encore des rencontres entre les acteurs d'un programme suscitent une veille et un mécanisme d'intelligence collective.

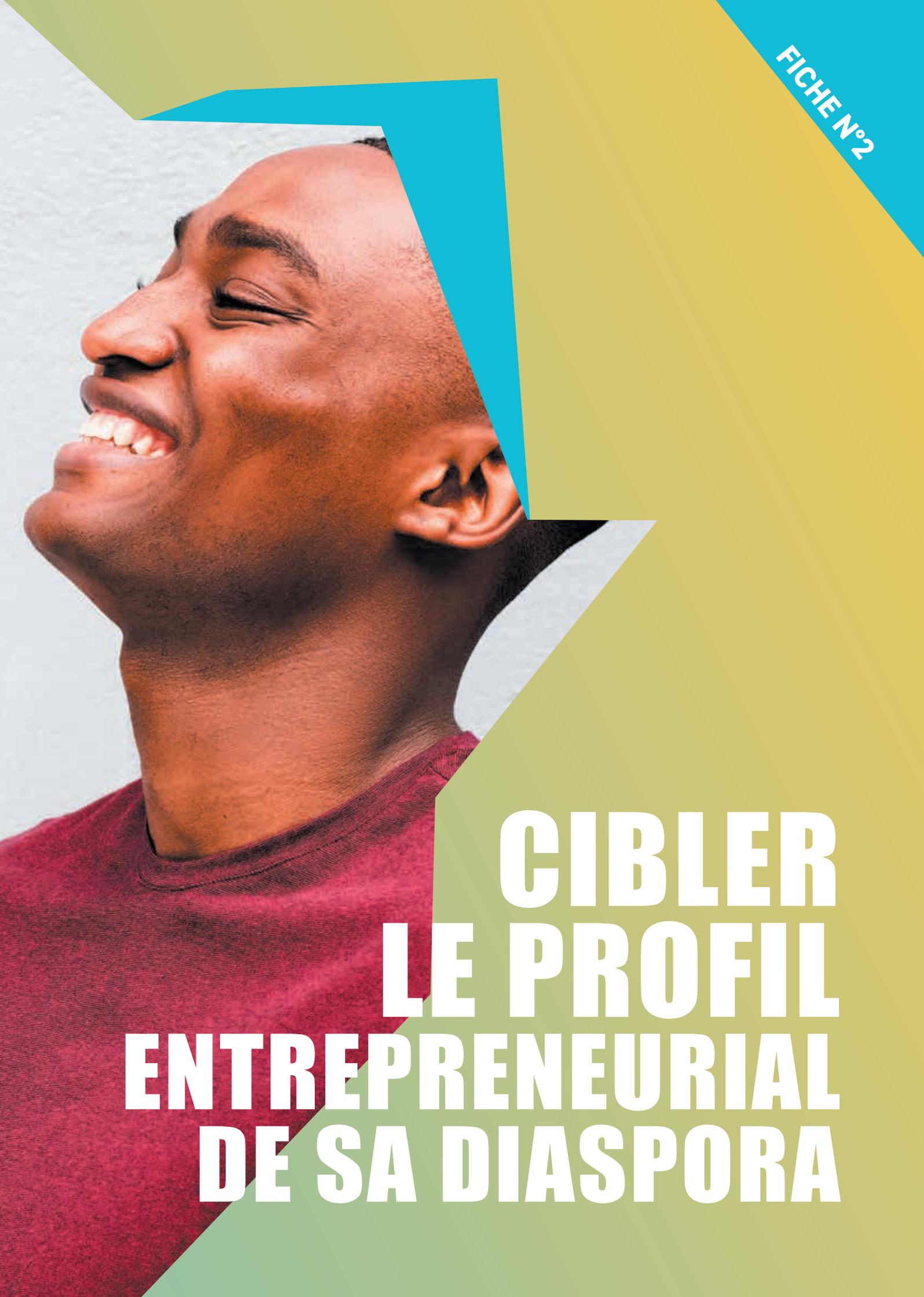
ANIMER UN RÉSEAU DE LA DIASPORA

Mettre en place un dispositif d'animation incluant les associations de la diaspora aide à comprendre les besoins des entrepreneurs de la diaspora via la **conduite d'études et la remontée d'informations**. En Angola par exemple, l'Institut des communautés angolaises à l'étranger et des services consulaires, ou encore la direction générale de la diaspora, ont organisé une série de réunions avec les organisations de la diaspora, dans les pays où elle est le plus représentée. Au cours de ces réunions ont émergé les préoccupations et les questions des résidents étrangers concernant l'intégration sociale, l'emploi, la sécurité sociale, le leadership, les compétences associatives, la régularisation des documents, etc.

**Télécharger cette fiche n°1
Communiquer avec sa diaspora**







CIBLER LE PROFIL ENTREPRENEURIAL DE SA DIASPORA

Une fois l'identification des diasporas, la compréhension de leurs intérêts et l'établissement de premiers canaux de communication (📍 fiche 1) achevés, l'étape suivante consiste à catégoriser les cibles pour adopter des stratégies adaptées à chaque groupe.

ENJEUX

Connaître précisément sa diaspora est crucial pour la définition, l'adaptation et la contextualisation des politiques. Une telle approche assure que les initiatives soient inclusives et répondent aux besoins variés de la diaspora.



PRATIQUES INSPIRANTES

Cette fiche propose une méthode d'approche segmentée. Parmi les catégories les plus régulièrement identifiées pouvant faire l'objet de programmes dédiés figurent les jeunes et les femmes.

Il s'agit ici de segmenter les diasporas dans des groupes :

- Partageant des besoins et des attentes suffisamment homogènes pour que des solutions puissent leur être apportées;
- Suffisamment nombreux pour garantir l'impact des actions;
- Atteignables, dans le sens où les messages peuvent leur être adressés aussi exhaustivement que possible sur des canaux de communication uniques.

PROPOSITION D'APPROCHE SEGMENTÉE

Selon les enseignements tirés de MEET Africa 2, une segmentation efficace des cibles peut s'appuyer sur plusieurs critères clés : le profil du porteur de projet, ses motivations, les spécificités liées à son pays de résidence et les aspects fondamentaux de son projet.

LE PROFIL DU PORTEUR DE PROJET

 **L'âge.** Les Marocains du monde (MDM) plus âgés se tournent par exemple davantage vers l'immobilier et la restauration. Chez les Tunisiens résidant à l'étranger (TRE), le nombre de personnes déclarant avoir réalisé un investissement dans leur pays d'origine passe de 1 % chez les 15-24 ans à près de 20 % chez les 60 ans et plus¹. L'Irlande a également priorisé les initiatives portées par des jeunes et soutenant l'autonomisation des femmes. Le retour d'expérience laisse penser que d'une manière générale les entrepreneurs les plus jeunes ont plus tendance à suivre des programmes d'accompagnement que les plus expérimentés.

 **Le sexe.** Chez les Marocains du monde, par exemple, les femmes investissent plus que les hommes dans l'immobilier (82,1 % contre 55,2 %) et moins dans l'agriculture (8,4 % contre 21,5 %)². Chez les TRE, plus de 13 % des hommes (contre moins de 2 % des femmes) déclarent avoir réalisé un investissement en Tunisie.

 **Le niveau de diplôme** et/ou la maîtrise des langues.

1. *Diaspora*, Innogence, p. 60
2. id. p. 58



La nationalité (nationalité du pays d'origine, double nationalité, nationalité du pays d'accueil) et la génération de migration impliquant une plus ou moins grande connaissance du pays d'origine. Les conditions dans lesquelles le porteur de projet a émigré peut également influencer sur son positionnement et ses représentations du pays d'origine.



Les problématiques spécifiques du porteur de projet : ses ressources financières, sa connaissance du cadre réglementaire et des enjeux techniques, etc.



Les particularités liées aux pays de résidence. Les MRE vivant en Espagne et en Italie par exemple investissent plus, en moyenne, dans l'agriculture ; ceux résidant dans les pays arabes ont une préférence pour l'investissement dans la restauration et les cafés (9,6% contre 4,5%).

LA MOTIVATION DU PORTEUR DE PROJET

- / La recherche d'un épanouissement personnel et professionnel, en matérialisant son sentiment d'appartenance et en contribuant utilement au pays d'origine.
- / Le désir de créer son propre emploi et cadre de travail dans la perspective d'un retour au pays. Le désir d'entreprendre est le premier facteur motivant un retour en Afrique pour plus de six diplômés et cadres de la diaspora sur dix. On parle parfois de *brain gain* ou de « repats », en opposition au *brain drain* ou « fuite des cerveaux », pour évoquer le retour des membres de la diaspora dans leur pays d'origine.
- / La contribution à un projet « solidaire » dans le pays d'origine, combinant une approche non lucrative et la recherche de revenus entrepreneuriaux pour pérenniser le projet.
- / La recherche d'une optimisation des activités (ressources humaines, fiscalité, etc.) ou d'une diversification des marchés, pour des entrepreneurs déjà à la tête d'une entreprise dans le pays d'accueil ;
- / Le souhait de soutenir les proches restés au pays, non pas en leur envoyant des fonds, mais en créant de l'activité génératrice de revenus sur place.
- / La recherche d'un complément de revenu tout en conservant son activité principale dans le pays d'accueil.

LES ÉLÉMENTS CLÉS DU PROJET

- / La maturité : simple idée, expression d'une volonté, en cours d'implantation dans le pays d'origine.
- / Le caractère plus ou moins innovant du projet.
- / Le secteur d'activité (agriculture, secteurs productifs, entrepreneuriat social, etc.).
- / Les montants d'investissements prévus et les besoins de financement.
- / La région visée dans le pays d'origine. Certains États peuvent vouloir assurer un équilibre territorial dans les investissements productifs de leur diaspora. Le Fonds d'appui à l'investissement des Sénégalais de l'extérieur (FAISE), dépendant du ministère des Affaires étrangères au Sénégal, privilégie par exemple des investissements dans des régions autres que Dakar.

SOUTENIR L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES

Le continent africain se distingue par le plus haut taux de femmes entrepreneures dans le monde. Toutefois, ces femmes, issues de la diaspora africaine, font face à un ensemble complexe de défis : discrimination de genre, obstacles liés à l'immigration, aux spécificités de l'entrepreneuriat, à l'adaptation douce (*soft landing*) et aux nuances du décodage culturel.

Le programme MEET Africa 2, avec son initiative dédiée « MEET Her », incarne une stratégie proactive pour favoriser l'égalité des sexes dans l'accès aux opportunités entrepreneuriales, en organisant des ateliers spécifiques dans les pays participants.

ORIENTER L'ACTION DES DIASPORAS SUR DES SECTEURS CLÉS

Les ateliers de MEET Africa 2 ont mis en lumière des préoccupations qui varient suivant les pays. Aspect social, assistance globale et insertion en Côte d'Ivoire ou au Sénégal; accent mis sur les projets à haut potentiel de croissance au Maroc, en Tunisie et au Cameroun, par exemple.



L'étude ADEPT (2022) recommande aux autorités nationales africaines « d'orienter les projets et les investissements des [associations de la diaspora] dans les domaines et secteurs où elles peuvent avoir le plus d'impact et de synergie ».

**Télécharger cette fiche n°2
Cibler le profil entrepreneurial
de sa diaspora**





FICHE N°3



MOBILISER SA DIASPORA

Comment s'adresser à sa diaspora pour la convaincre de s'engager dans des actions entrepreneuriales dans son pays d'origine ?



ENJEUX

Suite à l'identification (📍 [fiche 1](#)) et à la segmentation de sa diaspora (📍 [fiche 2](#)), il est désormais envisageable de développer un discours de plaidoyer en faveur de l'entrepreneuriat. Souvent éloignée géographiquement et parfois temporellement – notamment pour les générations sans expérience migratoire directe – la diaspora peut se percevoir comme moins légitime ou confrontée à des obstacles, surtout administratifs, pour entreprendre en Afrique.

L'objectif est de mettre en valeur les contributions de la diaspora, d'encourager une collaboration active dans l'élaboration des politiques et de faciliter l'engagement par un accompagnement initial. Les efforts pour adopter la double citoyenneté, bien que complexes, sont cruciaux pour renforcer les liens identitaires et simplifier les démarches d'investissement ou de retour. Parallèlement, il est vital d'établir des conditions propices à l'entrepreneuriat des diasporas dans le pays d'origine, en élaborant un cadre national d'intervention (📍 [fiche 4](#)). Pour appréhender pleinement ces enjeux, il est conseillé de consulter la direction des citoyens et de la diaspora (CIDO) de l'Union africaine, qui offre coordination et conseils pratiques aux États membres.

Par ailleurs, un outil d'évaluation de l'engagement des diasporas, DESAT, est disponible sur le site des Nations-Unies.

PRATIQUES INSPIRANTES

La mobilisation des diasporas peut prendre différentes formes, de la plus simple à la plus complexe :

- la construction et la valorisation d'une identité nationale ;
- la mobilisation des «talents» expatriés ;
- la mobilisation de la diaspora dans la co-construction des politiques publiques qui la concernent ;
- des dispositions légales favorisant la représentation nationale, voire la double nationalité.

Toutes les pratiques décrites ci-dessous ne concernent pas directement l'entrepreneuriat des diasporas, mais elles facilitent la mobilisation et augmentent la possibilité pour les membres de la diaspora de s'engager dans leur pays d'origine.

CONSTRUIRE ET VALORISER UNE IDENTITÉ NATIONALE DE SA DIASPORA

En 2019, le Ghana a organisé une grande campagne de commémoration du 400^e anniversaire de l'arrivée des premiers esclaves africains enregistrés à Jamestown, en Virginie, le *Year of Return*. L'ambition était avant tout touristique mais de nombreux membres de la diaspora se sont engagés dans cette campagne. Dans la foulée de cette campagne a été organisée l'initiative *Beyond Return* pour créer une plateforme d'engagement, notamment économique et d'investissement, pour les personnes d'ascendance africaine, quel que soit leur lieu de résidence actuel.

Pour toucher les deuxième et troisième générations, parfois plus éloignées de leur pays d'origine et moins sensibles aux campagnes de communication, l'Algérie et le Maroc ont mis en place des Universités d'été permettant aux jeunes de suivre des cours de langue dans les pays d'installation en Europe avec le soutien des groupes de la diaspora locale.

Certains États cherchent aussi à développer une attractivité par la création et la valorisation de «marques nationales», par exemple la commercialisation des banques et sociétés de télécommunication marocaines auprès des diasporas en Europe ou la promotion d'un tourisme patrimonial. L'institutionnalisation et la reconnaissance de la diaspora peut aussi être le fait d'acteurs privés. La CGEM, le principal syndicat patronal marocain, a conduit une campagne d'affichage directement dans les rues européennes. Représentant les entreprises du secteur privé auprès des pouvoirs publics, des institutionnels et des partenaires sociaux, la CGEM a institué dans son organisation en 2017 une «13^e région», dédiée aux Marocains entrepreneurs du Monde. En partenariat avec le ministère des Affaires étrangères, de la Coopération africaine et des Marocains résidant à l'étranger, cette «région» coordonne plusieurs services pour les entrepreneurs de la diaspora, tels l'accompagnement ou le mentorat (📍 fiche 6).

Cette vision de la diaspora comme une « région » est reprise par le club Dias'Invest 237, pour qui la diaspora représenterait la 11^e région camerounaise, et, surtout, par la déclaration de Sandton en 2012, lors du Sommet mondial de la diaspora africaine à Johannesburg (Afrique du Sud) qui reconnaît la diaspora comme la « sixième région » de l'Afrique.



Dans tous les cas, un levier très efficace pour développer le sentiment d'appartenance communautaire est de valoriser les succès et les contributions de la diaspora.

MOBILISER LES TALENTS

Pour que les membres de la diaspora puissent tester un retour au pays et prendre conscience de leur apport possible dans son développement, il est judicieux de **multiplier les offres de missions d'expertise et d'affectations de court terme** dans des programmes publics ou privés.

Ainsi, certains programmes internationaux, par exemple Migrations et Diaspora (📍 [fiche 6](#)), favorisent et peuvent financer la mobilisation d'experts issus des diasporas.

Cela a aussi été le cas de programmes aujourd'hui clôturés mais dont l'ingénierie mérite d'être observée comme TOKEN (Transfert de connaissances à travers les expatriés nationaux – PNUD), MIDA (Migrations pour le Développement en Afrique) et CD4D2 (*Connecting Diaspora for Development*), portés par l'Organisation internationale pour les migrations (OIM).

Le programme Diaspora 2030, soutenu par la GIZ (agence de coopération internationale allemande pour le développement), présente l'intérêt de combiner appui à l'entrepreneuriat et facilitation de missions d'expertise dans le pays d'origine. Entre 2019 et 2021, plus de 1 100 *returning experts* ont ainsi été financés pour un test de retour dans leur pays d'origine, qui pouvait prendre la forme d'une expertise en appui à des programmes gouvernementaux, avec un focus sur les enjeux de développement durable. Ce programme est mis en œuvre dans 15 pays : Albanie, Cameroun, Colombie, Équateur, Éthiopie, Géorgie, Ghana, Inde, Indonésie, Kosovo, Népal, Serbie, Tunisie, Ukraine et Vietnam.

PROMOUVOIR LE RETOUR AU PAYS D'UNE MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE

Dans une approche de plus long terme, et pour répondre au besoin des créateurs d'entreprise de **recruter des profils adéquats** pour le développement de leur activité, les initiatives facilitant le retour au pays d'une main-d'œuvre hautement qualifiée sont favorables à l'entrepreneuriat de la diaspora.

Ces initiatives sont en général soutenues par les pouvoirs publics et par de grandes entreprises. Citons par exemple :

- / *AfricTalent*, un forum organisé depuis 1999 en France, au Sénégal, en Côte d'Ivoire, au Togo et au Cameroun par le cabinet de conseil RH Africsearch ;
- / *MoveMeBack*, une communauté de la diaspora qui connecte ses membres à des opportunités en Afrique ;
- / *Careers in Africa*, un *job board* dédié à l'emploi en Afrique.

Dans le cadre du programme SWADES (Inde), les citoyens de retour remplissent un formulaire pour la délivrance d'une carte de compétences. Le ministère du Développement des compétences et de l'entrepreneuriat partage ces informations avec les entreprises afin de mettre en relation ces talents avec les opportunités du marché local.

INTÉGRER LES DIASPORAS DANS LA CO-CONSTRUCTION DE LA POLITIQUE PUBLIQUE

Au travers de canaux de communication avec leurs diasporas (fiche 1), plusieurs États ont entrepris **des consultations publiques** sur leur politique en matière de diaspora.

C'est par exemple ce qu'a fait l'Irlande en 2019. Le comité interministériel sur les Irlandais à l'étranger, présidé par le ministre de la diaspora, est chargé de contrôler et de coordonner la mise en œuvre de la stratégie.

En Guinée, en juin 2018, le président de la République a invité la diaspora et les groupes politiques en exil à revenir dans le pays pour participer au sixième dialogue national. Les représentants de la diaspora et des partis d'opposition ont pu participer et faire des recommandations.

Le gouvernement tanzanien organise une conférence annuelle pour les représentants de la diaspora du monde entier afin de discuter de la manière dont la diaspora peut contribuer au mieux au développement national.

Au Soudan, le secrétariat pour les Soudanais travaillant à l'étranger (SSWA) organise des conférences auxquelles participent des représentants de groupes et de réseaux professionnels de la diaspora, ainsi que des fonctionnaires de différents ministères, afin de discuter des moyens d'accroître la participation de la diaspora au développement du pays dans différents secteurs.



Même si elles ne visent pas directement l'entrepreneuriat, ces consultations créent un cadre favorable de nature à motiver l'investissement des diasporas dans le pays. Il est recommandé de mettre à l'agenda de ces rencontres, instances les problématiques et les solutions qui faciliteront la mobilisation d'entrepreneurs de la diaspora.

ORGANISER UNE REPRÉSENTATION NATIONALE DES DIASPORAS

L'Agenda 2063 de l'Union africaine aspire à ce que tous les États membres accordent **la double citoyenneté d'ici 2025**. Une majorité d'États africains aujourd'hui considère les membres de leurs diasporas comme des citoyens et contributeurs au développement du pays, cette reconnaissance passant également par l'accès à la nationalité.

D'autres questions connexes concernent le droit des membres de la diaspora à participer aux processus politiques dans leur pays d'origine et à être représentés dans les assemblées et les parlements nationaux. Sur 41 pays cartographiés par l'EUDiF (*European Union Global Diaspora Facility*)³, 32 ont accordé à leur diaspora le droit de vote mais seuls 18 l'autorisent à partir du pays de résidence. En outre, un petit nombre d'États africains (Sénégal, Cap-Vert, Tunisie, Niger et Algérie) ont alloué des sièges dans leurs assemblées nationales aux députés représentant la diaspora. En 2016, la Côte d'Ivoire a introduit la représentation de la diaspora au Sénat.

Au Nigeria, le *Nigerians in Diaspora Commission Act* est une loi de 2017 passée pour faciliter la participation des diasporas dans les politiques et les projets de développement du pays.

Au niveau territorial, des ponts peuvent aussi être tissés pour impliquer des élus issus de la diaspora dans les pays d'accueil dans la coconstruction de politiques publiques favorables à l'engagement dans les pays d'origine. Ainsi, en 2018, l'État béninois a permis la signature de la convention de partenariat entre l'Association nationale des communes du Bénin (ANCB) et l'Association des élus français d'origine béninoise (EFOB).

Au Maroc, la révision constitutionnelle de 2011 a permis d'accorder aux membres de la diaspora davantage de droits civiques et politiques. D'après l'EUDiF, le Maroc fait figure d'exemple dans sa capacité à mobiliser sa diaspora.

La constitution ivoirienne de 2016 comporte trois articles en lien avec la diaspora et engage l'État ivoirien à assurer la participation de la diaspora à la vie de la nation (article 30).

Les Capverdiens vivant à l'étranger ont le droit de voter aux élections présidentielles et législatives (où ils sont représentés par 6 membres) depuis 1992.

3. Engagement de la diaspora : Afrique, 2021, EUDiF



Télécharger cette fiche n°3
Mobiliser sa diaspora



STRUCTURER UN CADRE D'INTERVENTION NATIONAL

Quelles démarches peuvent être entreprises par les acteurs publics pour créer un environnement favorable et sûr, propice au développement d'entreprises par la diaspora ? Cette fiche aborde les stratégies clés que les acteurs publics peuvent déployer pour attirer les diasporas entrepreneuriales et garantir la réussite de leurs projets.



ENJEUX

Un pays qui met en place des mesures concrètes en faveur de sa diaspora valorise et stimule la contribution de cette dernière à son développement économique et social. L'action publique, dans ce cadre, nécessite la collaboration avec un écosystème diversifié d'associations et d'acteurs du secteur privé, tant au niveau national qu'à l'étranger. Le soutien institutionnel aux diasporas entrepreneuriales se situe à l'intersection de trois domaines politiques majeurs :

- La valorisation et l'engagement actif de la diaspora, y compris les entrepreneurs ;
- La création d'un environnement d'affaires favorable pour encourager l'initiative entrepreneuriale chez les résidents et les diasporas ;
- L'élaboration de politiques incitatives pour stimuler l'engagement et l'investissement des diasporas dans le développement d'entreprises, y compris depuis l'étranger.

PRATIQUES INSPIRANTES

Cette fiche présente les principales dimensions d'un cadre institutionnel national :

- par des agences ou des services dédiés aux diasporas entrepreneuriales ;
- au moyen de plans nationaux sur le long terme soutenus par la construction d'un cadre législatif ;
- en mettant à disposition des outils et mesures pour faciliter les investissements et les démarches entrepreneuriales à distance.

Des fiches sont par ailleurs dédiées à la lisibilité et à l'articulation de l'action des différentes institutions (📍 fiche 5) et à la co-construction des politiques avec les diasporas (📍 fiche 3).

DÉDIER UNE AGENCE OU UN SERVICE DE L'ÉTAT À SA DIASPORA

De nombreux pays ont créé des institutions nationales dédiées à leur diaspora. Cette structuration peut se faire à différents niveaux, mais elle prend en général la forme de services ou directions de l'administration **au sein du ministère des Affaires étrangères**. C'est par exemple le cas au Bénin, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Congo, Côte d'Ivoire, Érythrée, Éthiopie, Gabon, Ghana, Guinée, Kenya, Niger, Nigéria, Rwanda, Sénégal, Tchad, Togo, Zimbabwe et Colombie.

Enfin, en Algérie, Angola, Djibouti, Liberia, Somalie, Soudan, Tanzanie et Tunisie, c'est un organe sous-ministériel qui coordonne l'action envers les diasporas.

Dans certains pays, plus rarement, un ministère est exclusivement consacré à la diaspora : c'est notamment le choix qui a été fait par la République Démocratique du Congo, l'Égypte, le Mali et le Maroc.



La plupart de ces services embrassent les enjeux de la diaspora d'une manière générale. Ils traitent de problématiques multiples, souvent abordées en termes de migration. Y adjoindre une spécialisation sur les diasporas entrepreneuriales est nécessaire pour structurer un cadre d'intervention.

La **création d'agences publiques** peut être adaptée à l'enjeu de structuration. Ces agences sont des entités publiques autonomes, pilotées par des services de l'État, et en charge d'un objectif d'intérêt général. Elles permettent de mener des actions spécialisées en disposant des moyens de l'État mais avec une autonomie de gestion de leur budget et dans l'embauche de leurs salariés. En particulier, un pays qui a déjà une agence de promotion des investissements a tout intérêt à y développer des modalités spécifiques d'action auprès des entrepreneurs de sa diaspora.

Au Ghana, c'est une agence de promotion des investissements, le *Ghana Investment Promotion Center* (GIPC) qui assure la prise en charge et la coordination des investissements de la diaspora. Ce centre a créé en 2017 le bureau des affaires de la diaspora (DAOOP) directement rattaché à la Présidence de la République.

Au Maroc, l'AMDIE (Agence marocaine de développement des investissements et des exportations) a pour objectifs de mettre en œuvre la stratégie de l'État et de rationaliser le cadre institutionnel encadrant la promotion de l'investissement et des exportations. C'est un point d'information et d'orientation important pour les entrepreneurs de la diaspora marocaine.

Au Bénin, l'Agence de promotion des investissements et des exportations (APIEX) gère spécifiquement le potentiel entrepreneurial des investissements de la diaspora.

DÉVELOPPER DES PROGRAMMES STRUCTURANTS POUR LES DIASPORAS

Quelle que soit l'institution porteuse, de plus en plus de pays structurent leur politique publique envers les diasporas, souvent dans le cadre de **plans stratégiques pluriannuels sur les migrations**. C'est notamment le cas du Bénin depuis 2000 et du Rwanda depuis 2009 (dans le cadre de deux politiques nationales en faveur des entrepreneurs de la diaspora, le texte de la politique nationale d'engagement de la diaspora et le *Rwanda Diaspora Policy*). C'est aussi plus récemment le cas du Maroc, qui dispose d'une stratégie nationale en faveur des Marocains du Monde depuis 2014, du Sénégal avec son Plan Sénégal Émergent (2014-2023), du Ghana depuis 2019 et du Nigeria depuis 2021.

La Côte d'Ivoire, dans son Plan national de développement (2021-2025), cherche à redynamiser les fonds transférés par la diaspora et prévoit la création d'un Haut conseil de la diaspora et la production d'un plan d'action.

Le groupe de travail *Colombia Nos Une*, porté par la direction de l'Immigration, des affaires consulaires et des services aux citoyens, en partenariat avec diverses structures nationales, a pour objectif d'assurer le bien-être et le soutien des membres de la diaspora. Ce dispositif intègre des aspects de financement, d'échange, de canalisation des investissements et des transferts d'argent, de mise à disposition d'opportunités de formation ou de facilités.

COMMENT ? MODÈLES DE LOIS ET DÉCRETS

Ces plans ont vocation, pour acquérir une dimension opérationnelle, à être traduits en lois et décrets. Citons par exemple :

- / Tunisie : décret 2017-389 du 9 mars 2017 relatif aux incitations financières au profit des investissements réalisés dans le cadre de la loi de l'investissement (loi 2016-71 du 30 septembre 2016).
- / Sénégal : décret 2008-635 du 11 juin 2008 qui vise à promouvoir les investissements productifs des Sénégalais de l'étranger.
- / Colombie : *Comprehensive Migration Policy* (PIM) adoptée en 2009 qui vise non seulement à assurer la défense, la protection et le respect des droits des Colombiens de l'étranger mais aussi à renforcer le transfert de compétence des membres de la diaspora et à favoriser leur accès à des opportunités de formation.
- / Nigeria : loi sur la diaspora de juillet 2017.

CRÉER UN CADRE FAVORISANT LES INVESTISSEMENTS DEPUIS L'ÉTRANGER

La facilitation des transferts financiers internationaux est souvent une première étape pour **encourager les investissements productifs dans les pays d'origine**. Les mesures d'incitation aux investissements de la diaspora recouvrent la réglementation sur le change, diverses exemptions fiscales ou douanières, des produits financiers. En Algérie, Guinée, Mali, Rwanda, Sénégal, Tunisie, Zimbabwe, l'État a soutenu le développement de produits financiers destinés à sa diaspora (comptes épargne, exemptions douanières, fiscales).



Lorsque ces mesures ne visent pas spécifiquement les investissements entrepreneuriaux, il est nécessaire de les compléter par des mesures orientant l'épargne des diasporas vers des secteurs productifs.

Les pouvoirs publics peuvent également offrir aux membres de la diaspora des incitations pour déposer les fonds dans des banques du pays d'origine, par exemple en offrant le choix entre des dépôts en devises ou en monnaie locale, une réduction de l'impôt sur les intérêts ou l'utilisation de dépôts locaux comme garantie de prêt dans le pays d'origine. Ces pratiques sont détaillées dans la [fiche 7](#).

Faciliter les déplacements et les séjours des investisseurs participe de cette politique. Par exemple, l'Éthiopie a instauré un **statut d'investisseur local** ouvert aux Éthiopiens de la diaspora, qui les dispense de visa, permis de séjour ou permis de travail pour se rendre au pays.

CRÉER UN CADRE GÉNÉRAL DE SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT

Favoriser les investissements depuis l'étranger permet de développer l'entrepreneuriat à condition d'y ajouter un cadre de soutien adapté à la diaspora, même si elle n'en est pas la cible unique.

La Tunisie fait figure d'exemple de ce point de vue. En 2021, les 280 créateurs de start-up tunisiennes issus de la diaspora ont pu se saisir des opportunités du *Start Up Act* tunisien pour leur développement. Ce programme comprend 20 mesures regroupées autour d'un label offrant des **avantages pour les entrepreneurs, les investisseurs et les start-up** (prise en charge de la sécurité sociale, exonération de l'impôt sur les sociétés).

Le Nigeria et le Sénégal sont dotés d'un *Start Up Act*. En plus d'exonération d'impôt pendant trois ans, le dispositif sénégalais prévoit une marge de préférence sur les appels d'offres publics et une simplification des formalités d'inscription.

Le Bénin a mené plusieurs mesures incitatives, comme l'adoption d'un cadre juridique pour les partenariats publics-privés, la dématérialisation des démarches administratives et la simplification du Code des marchés publics.

PERMETTRE AUX DIASPORAS DE CRÉER ET GÉRER LEUR ENTREPRISE À DISTANCE

Pour que les diasporas puissent efficacement s'emparer des dispositifs et plans destinés aux entrepreneurs, il est important que les pouvoirs publics garantissent **l'accès à leurs services depuis les pays d'accueil**, en premier lieu pour créer une entreprise.

Ainsi, la loi colombienne adoptée en 2009 vise l'accessibilité des services de l'État pour les citoyens vivant à l'extérieur du pays. Un guichet unique (*Ventanilla Unica Empresarial*) permet notamment de créer son entreprise de façon dématérialisée.

Une plateforme dédiée à la création d'entreprise existe aussi au Nigeria (*Corporate Affairs Commission of Nigeria*), au Rwanda (*Rwanda Development Board*), en Égypte (GAFI), en Éthiopie (*Ethiopian Investment Commission Online Portal*), en Guinée, au Togo et au Bénin (www.monentreprise.bj géré par l'APIEX).

L'État égyptien a confié au GAFI (Autorité générale pour l'investissement et les zones franches) un mandat essentiel dans l'écosystème économique du pays. Cette autorité assure une double fonction, jouant aussi bien le rôle d'agence de promotion des investissements que celui de guichet unique de création d'entreprise.



L'entrepreneuriat de la diaspora est rendu possible par la mise en œuvre de moyens technologiques permettant de piloter à distance une activité entrepreneuriale dans le pays d'origine. Cela suppose aussi de former les entrepreneurs à des compétences spécifiques en matière d'organisation et de gestion.

UN POINT D'APPUI : LES ÉCHANGES ET LA COOPÉRATION INTERNATIONALE

Eudif note que les cadres de dialogue internationaux soutiennent largement les efforts des pays d'origine pour développer l'engagement de leur diaspora. Ainsi, cette institutionnalisation est plus avancée dans les pays participant aux processus de Rabat et de Khartoum, qui ont notamment bénéficié du soutien de l'Union européenne et de ses États membres ou encore d'autres acteurs internationaux tels que l'OIM, l'ICMPD, le HCR, la Banque mondiale et la Banque africaine de développement.

« La majorité des pays qui ont adopté une politique d'engagement de la diaspora ou qui disposent d'une institution de la diaspora ont déjà participé à des dialogues politiques et ont bénéficié d'une aide étrangère pour soutenir le processus de développement. »⁴

Le programme MEET Africa 2 propose aux gouvernements des pays partenaires une assistance technique et des formations sur la mise en œuvre d'une politique viable.

D'autres programmes permettent de s'appuyer sur les membres de sa diaspora pour co-construire une politique publique en la matière (📍 [fiche 3](#)).

4. EUDIF, 2021.

**Télécharger cette fiche n°4
Structurer un cadre
d'intervention national**



A woman with dark hair, smiling, wearing a bright red blazer, a light blue pleated skirt, a yellow necklace, and red high-heeled shoes. She is holding a small yellow object in her right hand. The background is a solid blue color.

PARTIE 2

OUTILLER LES

POLITIQUES

PUBLIQUES

Cette partie démarre par deux fiches qui posent des fondements importants pour l'outillage :

Rendre l'écosystème fluide et lisible (📍 fiche 5).

Prendre en compte le double espace des entrepreneurs de la diaspora (📍 fiche 6).

Trois fiches présentent des outils d'accompagnement des diasporas que les pouvoirs publics peuvent soutenir ou initier :

Des outils favorisant la mise en relation (📍 fiche 7).

Des outils de formation et d'accompagnement (📍 fiche 8).

Un focus est fait sur le mentorat (📍 fiche 9).

Et trois fiches traitent du financement des projets entrepreneuriaux des diasporas :

Par la mobilisation de l'épargne des diasporas vers les investissements productifs (📍 fiche 10).

En décrivant la variété et la chaîne des modes de financement (📍 fiche 11).

Et en faisant un focus sur le rôle particulier de la mobilisation des banques (📍 fiche 12).





**RENDRE
L'ÉCOSYSTÈME
D'APPUI
FLUIDE ET LISIBLE**

Les entrepreneurs issus de la diaspora bénéficient du soutien de nombreux programmes, réseaux, clubs, associations professionnelles et agences publiques, à l'échelle internationale et locale. Afin de faciliter l'accès à ces ressources d'accompagnement et de financement, comment structurer l'écosystème de manière cohérente et intuitive ?

ENJEUX

Structurer l'accompagnement des entrepreneurs des diasporas peut s'avérer complexe, étant donné la diversité des parcours entrepreneuriaux. Une organisation trop rigide risque de ne pas convenir à tous. Privilégier une approche agile, qui rend l'écosystème transparent et adaptable aux différents stades du projet entrepreneurial, s'avère souvent plus efficace. Cette méthode permet aux entrepreneurs de choisir les ressources les mieux adaptées à leurs besoins actuels et facilite la recommandation croisée entre les fournisseurs de services en fonction des exigences spécifiques.



PRATIQUES INSPIRANTES

Cette fiche présente des pratiques qui répondent aux besoins des entrepreneurs des diasporas pour comprendre et accéder facilement à l'écosystème d'appui :

- l'identification de l'offre et l'organisation du dialogue entre les acteurs ;
- la visibilité et l'accessibilité de l'écosystème d'appui à l'entrepreneuriat ;
- l'organisation de la qualité de l'offre de services.

IDENTIFIER L'OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT ET DE FINANCEMENT

Avant de pouvoir proposer une offre d'accompagnement et de financement aux entrepreneurs, il est essentiel pour les pouvoirs publics de **recenser avec précision l'ensemble des ressources disponibles, tant publiques que privées**, au sein de l'écosystème national. Le programme MEET Africa 2 a facilité cette démarche grâce à l'organisation de rencontres « MEET Écosystème » permettant de connecter l'ensemble des acteurs publics et privés des divers dispositifs d'accompagnement. De plus, une série d'ateliers a favorisé l'émergence et la visibilité de dispositifs locaux et nationaux, rassemblant des services de soutien aux entreprises, des entrepreneurs et des institutions.

FAIRE DIALOGUER LES ACTEURS POUR COCONSTRUIRE L'OFFRE DE SERVICES

Dans le cadre du programme MEET Africa 2, des ateliers d'échange ont été organisés dans les six pays partenaires (Cameroun, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal, Tunisie et Mali). Ces sessions ont réuni un large éventail d'opérateurs d'appui et de financement pour favoriser une meilleure compréhension mutuelle à travers une **grille d'analyse commune**.

L'objectif était double :

- / permettre aux pouvoirs publics d'identifier les besoins non couverts ;
- / encourager la concertation, la coconstruction, ainsi que le renforcement du réseau et des capacités au sein de l'écosystème entrepreneurial.

L'approche, illustrée par « Initiative International » pour créer des fonds de prêt d'honneur territoriaux, montre l'importance de reproduire de tels ateliers à l'échelle locale pour soutenir l'évolution durable de l'entrepreneuriat.



Il est important que les pouvoirs publics s'assurent de la bonne connaissance de leur écosystème par tous les acteurs de l'accompagnement. Organiser une démarche de coconstruction entre acteurs présente aussi l'avantage de créer l'interconnaissance nécessaire à leur mise en synergie. Chacun doit être en capacité de réorienter l'entrepreneur vers l'un de ses partenaires.

METTRE EN PLACE DES GUICHETS UNIQUES D'ORIENTATION

Pour simplifier l'accès des diasporas à l'offre disponible, les pouvoirs publics peuvent engager une démarche de collecte des informations et de publication sur un site disposant d'outils de recherche par zone géographique, type de projet, etc. Les ateliers organisés dans le cadre de MEET Africa 2 indiquent l'existence d'un guichet unique ou d'un bureau d'information dans plusieurs pays. Citons :

- / La « Maison du citoyen » (*Casa do Cidadao*) au **Cap-Vert** depuis 2007, principal point d'accès et d'information pour la diaspora capverdienne. Il fournit également des informations sur la création d'entreprises et les investissements au Cap-Vert.
- / Le **Ghana** a personnalisé l'accueil et la prise en charge des membres de la diaspora sur un *Diaspora Investment Desk* (DID).
- / La Fondation Hassan II, au **Maroc**, a constitué un point de contact pour les entrepreneurs de la diaspora, le pôle Promotion économique.

Au **Sénégal**, l'APIX déclare avoir agréé 25 projets en 2017 provenant de la diaspora à travers son guichet unique. En vue de territorialiser ses activités, la Direction générale d'appui aux Sénégalais de l'extérieur (DGASE) à travers le projet « Gouvernance migration et développement », déploie aussi des bureaux d'accueil, d'orientation et de suivi dans les 14 régions du Sénégal. Logés au niveau des agences régionales de développement, ils permettent, outre une meilleure gestion des migrations, d'offrir des services d'information et d'appui aux entrepreneurs en vue de faciliter leur investissement sur le territoire (mais pas dédié aux diasporas). En complément, des Bureaux d'appui aux Sénégalais de l'extérieur (BASE) sont expérimentés au Maroc et en Italie pour proposer dans les services économiques des ambassades un guichet unique pour les diasporas.

Par ailleurs, Expertise France, via le programme MEET Africa 2 a apporté une assistance technique à la DGASE pour la création d'un guichet unique sous la forme d'une plateforme numérique. Un large nombre d'administrations et d'institutions sénégalaises (ADEPME, APIX, FONGIP) a été impliqué dans la conception de ce guichet unique (e-services, plateforme numérique commune, numéro d'identification unique). La livraison de la plateforme est prévue en 2024.

Des démarches similaires ont été engagées au Maroc et en Côte d'Ivoire.



La création d'un guichet unique nécessite des ressources importantes à la fois pour la collecte et la mise à jour de l'information, mais aussi pour la maintenance du site. Il peut être très efficace d'élargir l'usage d'un outil déjà existant plutôt que d'en créer un nouveau. Ainsi, en Côte d'Ivoire, l'assistance technique du programme MEET Africa 2 a appuyé la direction générale de la diaspora (DGD) pour le déploiement d'un portail dédié aux entrepreneurs, en partenariat avec le guichet unique centre de promotion des investissements (CEPICI) et l'agence Côte d'Ivoire PME. Cette plateforme est le prolongement du portail déjà utilisé par la DGD pour la mobilisation des diasporas dans une approche « emploi ».

DIFFUSER DES DONNÉES SECTORIELLES POUR ORIENTER LES PROJETS

Idéalement, ces guichets uniques remplissent également une fonction d'information, notamment sectorielle (📍 **fiche 6**) : opportunités d'investissement, secteurs porteurs, etc.

- / Le portail électronique du ministère de l'Immigration et des affaires des Égyptiens de l'étranger propose des guides sur le logement, des opportunités d'investissement.
- / Tout Colombien vivant en dehors de son pays peut se renseigner sur les secteurs d'activités porteurs, notamment le tourisme, au travers de la plateforme de promotion des investissements *Procolombia*.
- / La Tunisie met à disposition des investisseurs de la diaspora un *Guide de l'investissement pour les Tunisiens résidant à l'étranger*, financé par l'Agence italienne pour la coopération au développement (AICS).
- / Le *Ghana Investment Promotion Sector* met à disposition de sa diaspora en ligne des cahiers techniques sectoriels, présentant les opportunités de marché sur un portail d'informations générales. Au Ghana également, Zidicircle et SNV ont lancé un programme visant à porter à la connaissance de la diaspora les possibilités offertes par le secteur économique vert du Ghana.

SOUTENIR LA QUALITÉ DE SERVICES PAR LA LABELLISATION

La mise en œuvre d'une démarche de labellisation par les pouvoirs publics incarne un engagement fort en faveur de la qualité des services d'accompagnement à l'entrepreneuriat. Cette labellisation, servant de garantie sur le niveau de compétence et la qualité des offres proposées, peut devenir un prérequis pour l'accès à des financements publics et encourager une dynamique de réseau parmi les prestataires de services.

Pour les entrepreneurs diasporiques en particulier, la labellisation pourrait adopter des formes spécifiques, telles que la certification de programmes d'incubation et d'accélération adaptés à leurs

besoins uniques, tenant compte des défis transnationaux et culturels qu'ils rencontrent. Un label pourrait, par exemple, mettre en exergue les structures offrant des services bilingues, des conseils juridiques et fiscaux pour plusieurs pays, ou encore une expertise dans les transferts de fonds et l'investissement transfrontalier.

Au Maroc, l'initiative de la Caisse centrale de garantie illustre bien comment la labellisation d'incubateurs peut faciliter l'accompagnement de start-up, notamment en les préparant à des jurys pour l'octroi de prêts d'honneur. Cette approche a également favorisé la création d'un réseau, la Fédération de l'écosystème start-up au Maroc (MSCEC), au sein duquel les incubateurs partagent leurs expériences et bonnes pratiques.

En France, le dispositif de « chèque conseil » montre l'efficacité d'une labellisation territoriale d'experts variés, permettant aux entrepreneurs de choisir des prestataires qualifiés pour leurs besoins spécifiques. Inspirés par ces exemples, des projets similaires ont été lancés au Congo, au Tchad et au Cameroun.

La labellisation, en tant qu'outil d'assurance qualité, devrait être conçue pour répondre aux particularités des entrepreneurs de la diaspora, facilitant ainsi leur intégration dans l'écosystème entrepreneurial de leur pays d'origine tout en reconnaissant et valorisant leur parcours et compétences uniques.



**Télécharger cette fiche n°5
Rendre l'écosystème d'appui
fluide et lisible**



INTÉGRER LE PROJET DANS SON ENVIRONNEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE

Les projets d'entreprise initiés par des membres de la diaspora, gérés depuis l'étranger, se heurtent à des défis spécifiques, notamment en raison de la dualité des contextes impliqués. Comment aborder ces spécificités pour faciliter leur implantation dans le pays d'origine ?

ENJEUX

La gestion d'un projet entrepreneurial depuis l'étranger soulève des enjeux complexes, liés à ce que l'on pourrait appeler le « double espace » : problèmes de méconnaissance du marché local, distance géographique, divergences des systèmes réglementaires et nécessité de naviguer entre deux ensembles de démarches administratives. Un soutien adapté à cette réalité doit offrir des solutions sur mesure, enrichissant mais non substituant l'accompagnement existant dans les pays d'origine. Ces initiatives devraient faciliter une meilleure compréhension du cadre légal, des codes culturels et des réseaux professionnels locaux, accélérant ainsi l'intégration du projet dans l'écosystème entrepreneurial local.



PRATIQUES INSPIRANTES

Au-delà d'ouvrir et de soutenir des dispositifs d'appui aux entrepreneurs aux membres de la diaspora (📍 fiches 7 à 12), l'État peut chercher à lever les freins inhérents à ces problématiques en soutenant des programmes de co-incubation et/ou de *soft landing* dans le pays d'origine.

ORGANISER LE *SOFT LANDING* DES PROJETS

Le *soft landing* consiste à organiser de manière progressive l'immersion de l'entrepreneur dans l'écosystème entrepreneurial du pays d'origine. Cela évite un choc trop brutal et favorise une acculturation efficace.

En Tunisie, des offres spécifiques de *soft landing* sont proposées par **The DOT**, grâce notamment au soutien du programme MEET Africa 2. Ce hub d'innovation, lancé en 2021, est le fruit d'un partenariat public-privé soutenu par l'Union européenne, la GIZ, Expertise France et l'État tunisien. Il anime une vaste communauté et regroupe une trentaine de programmes d'accompagnement partenaires d'incubation spécialisée, d'accélération.

ORGANISER UNE CO-INCUBATION DE PROJET ENTRE PAYS DE RÉSIDENCE ET PAYS DE L'ACTIVITÉ

Un incubateur à start-up protège les «jeunes pousses» en les coachant, les formant, les mettant en réseau et favorisant le partage d'expériences et de connaissances. De nombreuses études démontrent que les projets incubés sont plus pérennes. **La co-incubation consiste à organiser un partenariat entre un incubateur du pays d'accueil et un incubateur du pays d'origine qui gèrent une transition progressive entre les territoires.**



Dans un système de co-incubation, l'accompagnement, les formations, le mentorat sont coordonnés. Sur le long terme, ce type de partenariat permet à chaque incubateur de renforcer ses compétences dans l'appui à un profil d'entrepreneur très particulier, l'entrepreneur de la diaspora.

C'est l'expérience menée dans le cadre du programme MEET Africa 2. Les 140 projets sélectionnés ont été accompagnés à la fois par des incubateurs en France et par des incubateurs des pays africains d'implantation de l'activité. En France, les 6 incubateurs partenaires ont été retenus pour leur expérience dans l'accompagnement des diasporas. Une enveloppe de 10 000 euros par projet fut répartie entre l'accompagnement effectué en France et celui réalisé dans le pays d'origine, pour financer des frais d'expertise ou d'appui technique au développement des projets.

Dans un autre contexte, le **Congo Synergie Club** ([📍 www.congosynergieclub.org/](http://www.congosynergieclub.org/)) organise aussi une forme de co-incubation entre la France et le Congo. Ce club fédère, promeut et accompagne les professionnels et entrepreneurs de la diaspora congolaise en France et les amis du Congo.



*Télécharger cette fiche n°6
Intégrer le projet dans
son environnement socio-économique*



FAVORISER LA MISE EN RELATION

Faciliter l'intégration des entrepreneurs des diasporas dans leur pays d'implantation nécessite de les connecter aux ressources locales essentielles : compétences, opportunités d'affaires et connaissance sectorielle.



ENJEUX

La principale difficulté pour ces entrepreneurs réside souvent dans l'absence de réseau professionnel dans leur pays d'origine, exacerbée par la distance géographique. Cependant, ils offrent en retour une perspective unique, enrichie par leur double culture, introduisant des idées novatrices et des approches diversifiées. Pour surmonter ces défis, il est crucial de soutenir des initiatives de mise en réseau qui :

- Facilitent les interactions entre les entrepreneurs de la diaspora et les acteurs locaux (partenaires commerciaux, fournisseurs, ressources humaines, organismes d'accompagnement et de financement, prestataires de services) ;
- Simplifient l'accès aux informations pertinentes ;
- Encouragent les échanges de connaissances et d'expériences entre pairs, permettant une meilleure compréhension des compétences nécessaires, des nouvelles opportunités d'affaires et du secteur d'activité concerné ;
- Contribuent à l'optimisation de l'écosystème entrepreneurial par une meilleure identification et connaissance mutuelle des différents acteurs ;
- Mettent en valeur les contributions significatives des entrepreneurs de la diaspora à l'économie de leur pays d'origine.

PRATIQUES INSPIRANTES

Les pouvoirs publics peuvent favoriser ces mises en relation au travers de nombreux outils, notamment :

- Des plateformes numériques (📍 fiche 5);
- Des salons et des ateliers;
- Un soutien à des réseaux dans les pays d'accueil et les pays d'origine;
- Des programmes d'immersion locale.

SOUTENIR ET ORGANISER DES SALONS ET DES ATELIERS

Le soutien voire l'organisation d'événements de réseau présente un intérêt évident pour les porteurs de projet : mise en relation avec des partenaires commerciaux, fournisseurs ou structures d'accompagnement et de financement, accès simplifié à l'information, échanges entre pairs, etc. Il a aussi l'avantage d'**optimiser le fonctionnement de l'écosystème d'appui à l'entrepreneuriat** en permettant aux acteurs de s'identifier et de se connaître.

Les pouvoirs publics peuvent aborder les salons et les ateliers de manière plus ou moins engagée :

- / les recenser pour pouvoir en informer les opérateurs et les entrepreneurs;
- / y participer pour communiquer avec les diasporas, mettre en avant des initiatives remarquables, échanger avec d'autres institutions ou d'autres pays sur les bonnes pratiques;
- / organiser ou financer un événement.

Le Nigeria Diaspora Investment Summit (NDIS) est un sommet lancé en 2018 et organisé par la Commission des Nigériens de la diaspora (NIDCOM) à Abuja. Il cible les start-up et les petites et moyennes entreprises à forte croissance. Les membres du comité d'organisation sont essentiellement issus de la diaspora. Il donne aux participants la possibilité de développer leur réseau, présenter leurs produits/services, à la fois à de potentiels clients et à des investisseurs. Il rend visible le rôle que peut jouer la diaspora auprès des acteurs politiques en proposant par exemple des visites sur des territoires pour y identifier des opportunités d'investissement. Après le sommet, l'équipe du NDIS tisse des liens avec les membres de la diaspora intéressés par un éventuel investissement au pays, qu'ils mettent en réseau avec les acteurs de l'écosystème et guident au long du processus. Le sommet a réuni 350 personnes en 2019 et 14 000 en ligne et en présentiel en 2022.

Au Bénin, le Rendez-vous de la diaspora est un événement annuel parrainé par la présidence du Haut conseil des Béninois de l'extérieur (HCBE), le ministère des Affaires étrangères du Bénin, des investisseurs (italiens et français) et des groupes privés français (Evariste et Carrefour). Depuis 2021, l'événement cible la diaspora entrepreneuriale béninoise qui souhaite lancer une activité au Bénin. Il se tient en une journée à Cotonou et permet aux entrepreneurs béninois de la diaspora de parler des difficultés qu'ils rencontrent dans leur pays de résidence. Des ateliers sectoriels ont permis des

échanges plus précis et un lien avec l'écosystème béninois. Environ 200 entrepreneurs ont participé au Rendez-vous de la diaspora. L'évènement a été l'élément déclencheur pour la création de deux initiatives de formation (📍 [fiche 7](#)).



De préférence, un tel événement doit être organisé sous un format hybride, en présentiel avec accès en distanciel.

Le salon Afrique Unie crée un cadre favorable et un espace de rencontre où la diaspora africaine et caribéenne échange, réseaute, partage des expériences et des compétences. Il met en valeur le continent africain au travers de la culture, de la mode et de la gastronomie. Après 5 éditions à Paris entre 2009 et 2018, le salon s'est tenu en 2023 à Cotonou (Bénin). Il a reçu 30 000 visiteurs et 150 exposants sur 2 jours. Des rencontres trimestrielles précèdent et préparent le salon. Un pôle *business* accueille des activités thématiques, des *masterclass*, *workshop*, sessions *B2B*. Le salon, dont le coût est estimé à environ 400 000 euros, n'est financé par aucun partenaire. Il repose sur la commercialisation de stands et le bénévolat de l'équipe.

De manière encore plus ambitieuse, **la communauté PASS Africa/EuroQuity** a été créée par Bpifrance en partenariat avec l'établissement de crédit allemand KfW. Elle vise à connecter les écosystèmes de l'entrepreneuriat et de l'innovation européens et africains au sein d'EuroQuity, un service digital de réseautage et de partenariats qui rassemble 14 000 sociétés, 2 000 investisseurs et 1 500 structures d'accompagnement. EuroQuity est opéré en France par l'entreprise publique Bpifrance, en Belgique par la S.A. d'intérêt public Wallonie Entreprendre et en région Bruxelles Capitale par l'agence bruxelloise Hub.Brussels.

MEET Africa 2 a organisé des événements de co-création et d'innovation ouverte. Ce type d'évènement permet aux entrepreneurs de la diaspora de collaborer avec des acteurs locaux, de tester et d'ajuster leurs offres en fonction des retours du terrain. Ces initiatives peuvent prendre la forme de hackathons, d'ateliers collaboratifs, de concours d'innovation ou de programmes d'accélération conjoints, créant ainsi des espaces d'échange et de collaboration entre les entrepreneurs de la diaspora et les écosystèmes locaux.



Il est recommandé de prévoir dans le budget de l'évènement une partie consacrée au suivi des actions et projets qui en seront issus. Les actions de mise en relation ont ainsi vocation à être articulées avec d'autres actions d'accompagnement et de financement décrites dans les 📍 [fiches 7 à 12](#).

PROMOUVOIR D'AUTRES FORMES DE MISE EN RELATION

Dans les pays de résidence. L'ambassade du Bénin en France, par exemple, a rassemblé en 2019 les entrepreneurs de la diaspora autour d'échanges sur les opportunités d'investissement au Bénin. À la suite de ces échanges, les acteurs impliqués ont décidé de créer un réseau d'entrepreneurs béninois basés en France.

En Irlande, l'*Emigrant Support Program* (ESP) intègre également la création de réseaux au sein de la diaspora irlandaise.

Sous la forme de réseaux de compétences. Par exemple, le réseau de compétences germano-marocain (DMK) organise régulièrement des programmes de transfert de compétences au Maroc. La *Zambia-UK Health workforce alliance* (ZUKHWA) offre également un moyen de mettre en relation des organisations zambiennes et du Royaume-Uni.

Sous forme de programmes d'immersion locale permettant aux entrepreneurs de la diaspora de passer du temps sur le terrain, d'interagir avec les acteurs locaux, de comprendre les dynamiques du marché et de tisser des relations professionnelles. Ces programmes peuvent inclure des visites d'entreprises locales, des rencontres avec des acteurs clés de l'écosystème, des sessions de networking et des formations sur les spécificités du marché local (📍 [fiche 6](#)).

*Télécharger cette fiche n°7
Favoriser la mise en relation*







ACCOMPAGNER LE PARCOURS DES ENTREPRENEURS DE LA DIASPORA

L'offre d'accompagnement destinée aux entrepreneurs de la diaspora doit intégrer des réalités spécifiques pour proposer des réponses adaptées et contextualisées.

ENJEUX

Bien que les interventions directes des pouvoirs publics auprès des entrepreneurs soient rares, leur influence est déterminante pour évaluer la qualité et l'intégralité des services d'accompagnement. Ils jouent un rôle crucial en établissant un cadre d'intervention et, le cas échéant, en finançant des dispositifs adaptés. En promulguant une politique de soutien à l'entrepreneuriat diasporique, l'État encourage les prestataires à personnaliser leurs services à cette cible (📍 [fiche 5](#)), potentiellement via une agence publique dédiée.



PRATIQUES INSPIRANTES

L'offre d'accompagnement comprend plusieurs activités qui dépendent du type et de la phase des projets. On peut distinguer :

- l'appui à l'idéation, très en amont de la création d'entreprise, pour enrichir l'idée de projet, valider l'idée, le couple entrepreneur / produit;
- l'accompagnement à l'écriture du projet sous la forme d'un business plan : validation des hypothèses, approfondissement de l'étude du marché, définition de l'offre et des conditions de production;
- l'accompagnement à la recherche des financements (📍 fiche 10);
- la formation à des méthodes et aux compétences entrepreneuriales (étude de marché, financement, gestion, communication, outils numériques);
- le suivi post-crédation, fondamental pour garantir la pérennité des projets.

Cette fiche traite de programmes intégrés qui structurent l'offre d'accompagnement et de formation.

ANALYSER ET STRUCTURER UNE OFFRE D'ACCOMPAGNEMENT

Dans chaque pays, des associations et des cabinets privés assurent une fonction d'accompagnement et de formation. Des incubateurs, ou structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat (SAE) assurent un **accompagnement complet** et, parfois, un hébergement aux entrepreneurs du pays. L'accompagnement peut venir en complément d'un cœur de métier qui n'est pas l'entrepreneuriat, par exemple au sein de services publics de l'emploi ou d'associations visant l'insertion économique.

Certains adaptent également leur offre aux membres de la diaspora. C'est par exemple le cas de Incub'innov, de Marseille Innovation ou du SIAD en France, qui proposent un accompagnement technique et financier de début de parcours entrepreneurial jusqu'au premier tour de table d'une levée de fonds (série A) pour les entrepreneurs innovants, en particulier ceux porteurs de projets franco-africains.

Des programmes d'éducation financière peuvent être adaptés à certains entrepreneurs. Ils traitent de la gestion d'un budget, de l'optimisation des ressources financières et de la présentation des dispositifs favorisant le développement des compétences financières. Le programme « Migration Développement » offre également des conseils et des formations aux émetteurs et bénéficiaires de transferts de fonds dans le but de renforcer l'éducation financière.



La plupart des programmes d'accompagnement sont généralistes. Il peut être pertinent de soutenir également des programmes par filières, ce qui favorise aussi des coopérations entre organismes d'accompagnement de plusieurs pays. Des ateliers de MEET Africa 2 étaient par exemple organisés autour de thématiques pour partager recommandations et difficultés au sein des filières.

Certains pays ont mis en place des activités spécifiques pour les membres de la diaspora (📍 [fiche 6](#)). **Au Bénin**, le centre de formation «Savoir Plus Cool» a été créé dans la foulée de l'organisation des «Rendez-vous de la diaspora» (📍 [fiche 7](#)) financé par des membres de la diaspora. Ce centre forme les jeunes dans le domaine du numérique et les prépare pour une certification internationale. Il a également donné naissance au GREC (groupe de réflexion sur l'entrepreneuriat et la créativité au Bénin) qui permet de renforcer les compétences des entrepreneurs béninois résidant au Bénin ou ailleurs.

FAVORISER LE SUIVI APRÈS LA CRÉATION

Le suivi post-crédation est un facteur important de pérennisation des jeunes entreprises, soutenant l'entrepreneur pour des besoins ponctuels mais aussi pour la structuration des fonctions de l'entreprise au gré de son développement.

20 lauréats de la dotation d'accélération de MEET Africa 2 ont pu bénéficier d'un appui sous différentes formes, essentiellement tourné vers leur capacité à lever des fonds (*masterclass, coaching individuel, permanences en ligne, Demo Days*) entièrement en distanciel et adapté aux besoins de chaque entrepreneur. Une méthode spécifique (Amatawa) a été développée avec le cabinet Finetik, partant du questionnement des entrepreneurs.



Il est judicieux d'intégrer le suivi post-crédation dans le périmètre des programmes d'accompagnement.

EXEMPLES DE PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENT ENTRE LA FRANCE ET L'AFRIQUE

Plusieurs programmes récemment mis en œuvre en Afrique, visant la diaspora entrepreneuriale, peuvent servir de référence dans leurs modalités d'accompagnement.

Le programme **MEET Africa 2** a permis l'accompagnement de 140 entrepreneurs de la diaspora. Les incubateurs partenaires de MEET Africa 2 ont mis en place des dispositifs collectifs (*workshop*, *masterclass* techniques pour mise en œuvre directe) accessibles en ligne et en asynchrone sur YouTube, et des accompagnements individuels, notamment pour la préparation à la levée de fonds.

Le programme **Cré'Afrique** est un dispositif piloté par l'association SIAD Occitanie dont les objectifs sont d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la mise en place d'un projet entrepreneurial en lien avec le continent africain. Un premier cycle vise à faire émerger son idée de projet au travers d'une formation collective de 28 heures sur 3 mois. Un deuxième cycle permet de définir les bases économiques de son projet en présentiel et en distanciel sur une plateforme numérique, au cours d'une formation de 60 heures sur 6 mois, accompagnées de 24 heures d'accompagnement individuel.

Au Cameroun, le club d'entrepreneurs Dias'Invest 237 a mis en œuvre un programme d'accompagnement de 70 entrepreneurs de la diaspora camerounaise, avec le soutien de l'Agence française de développement (AFD).

AUTRES PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENT INTERNATIONAUX

Allemagne. Le programme **Migration et Diaspora**, soutenu par la BMZ (ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement), intervient dans 22 pays, notamment en Afrique, au Cameroun, en Éthiopie, au Ghana, en Jordanie, au Kenya, au Maroc, au Sénégal, en Palestine et en Tunisie. Des experts allemands réalisent un accompagnement de migrants pour la création d'entreprise dans leur pays d'origine. Cet accompagnement est renforcé par un appui financier et du coaching.

Allemagne. Le programme **Diaspora 2030** de la GIZ (agence de coopération internationale allemande pour le développement) accompagne des entrepreneurs de la diaspora de 15 pays (Albanie, Cameroun, Colombie, Équateur, Éthiopie, Géorgie, Ghana, Inde, Indonésie, Kosovo, Népal, Serbie, Tunisie, Ukraine et Vietnam) vivant en Allemagne. Le programme propose une offre d'accompagnement pendant un an en Allemagne et dans le pays d'origine, une subvention de 7 000 euros pour réaliser une étude de marché, une éventuelle couverture de coûts additionnels, un appui à la mise en réseau et à la recherche d'un incubateur. Les projets entrepreneuriaux doivent viser des Objectifs de développement durable.

Suisse. Les entrepreneurs de la région ANMO, notamment en Égypte, en Jordanie et au Liban, peuvent être accompagnés par le **Social Entrepreneurship for Migration and Development** (SEMD programme). Il offre un coaching avec des professionnels, une formation ainsi qu'une mise en réseau, avec le soutien du Beyond Group. Ce projet régional est initié et financé par la direction suisse du développement et de la coopération (DDC) et mis en œuvre par le cabinet GFA Consulting Group GmbH.

Pays-Bas. L'OIM (Organisation Internationale pour les Migrations) et le PUM (*Netherlands Senior Experts*) ont mis en œuvre le programme **Entrepreneurship by Diaspora 4 Development** (ED4D) offrant une formation et un coaching aux entrepreneurs éthiopiens et ghanéens basés aux Pays-Bas, désirant lancer leur entreprise en Éthiopie et au Ghana, ou aux entrepreneurs néerlandais en partenariat avec la diaspora.

Royaume-Uni. **L'AFFORD Business Centre (ABC)** a été créé en février 2020 par l'*African Foundation for Development* (AFFOR, Londres) pour renforcer le potentiel d'investissement de la diaspora dans le secteur des PME, avec le soutien de l'Agence suisse pour le développement et la coopération. L'AFFORD intervient, entre autres, au Bénin. Les formations sont complétées par un soutien financier, jusqu'à 4 000 euros.



La sélectivité des programmes d'accompagnement doit être examinée : une trop forte sélection laisse de côté beaucoup d'entrepreneurs, tandis qu'une sélection insuffisante génère des cohortes nombreuses et diversifiées, ce qui complique la personnalisation de l'accompagnement. Il est recommandé dans la phase de sélection de prévoir une activité pour les entrepreneurs non retenus. Par exemple, le programme MEET Africa 2 a proposé aux 930 entrepreneurs candidats un entretien avec une structure d'accompagnement, que le projet soit ou non sélectionné.



**Télécharger cette fiche n°8
Accompagner le parcours des
entrepreneurs de la diaspora**



ACCOMPAGNER PAR LE MENTORAT

Les programmes de mentorat offrent aux entrepreneurs de la diaspora une chance précieuse de s'associer à des pairs expérimentés pour surmonter l'isolement, le manque de repères et les défis spécifiques liés à leur éloignement du pays d'origine.

ENJEUX

Confrontés à l'isolement et à un manque de repères dans leur pays d'origine, les entrepreneurs de la diaspora bénéficient grandement du mentorat, qui offre un complément pratique aux programmes d'accompagnement et de formation. Cette interaction directe avec des mentors expérimentés, qui ont déjà relevé des défis similaires, est cruciale pour le développement personnel et professionnel. Le mentorat, adapté à diverses étapes du projet entrepreneurial, favorise des partenariats stratégiques entre les pouvoirs publics, les bailleurs de fonds internationaux et les partenaires privés pour une mise en œuvre efficace. Les autorités publiques jouent un rôle clé dans le soutien de ces programmes et doivent veiller à leur capacité à engager des mentors et à établir des relations fructueuses entre mentors et mentorés. Toutefois, les résultats du mentorat peuvent ne pas être immédiats, rendant leur évaluation complexe.



PRATIQUES INSPIRANTES

De nombreuses sources d'inspiration peuvent alimenter la mise en œuvre d'un programme de mentorat, issues d'expériences sur tous les continents.

BONNES PRATIQUES POUR MOBILISER ET ANIMER UN RÉSEAU DE MENTORAT

Tous les programmes s'accordent à reconnaître l'importance que les mentors soient des pairs et disposent d'une expérience significative dans l'entrepreneuriat dans leur pays et à l'international. Le mentor n'a pas une posture d'expertise, mais peut relayer vers des spécialistes au besoin; il n'a pas non plus de rôle d'évaluation mais peut appuyer l'entrepreneur à rédiger un *business plan*. Il joue un rôle «d'effet miroir» qui permet à l'entrepreneur de prendre ses propres décisions, en toute autonomie. Le mentor peut également être un très bon point d'entrée dans un réseau professionnel. En résumé, un mentor est un soutien bienveillant et régulier.

Si le mentor est en général bénévole, le coût d'un programme de mentorat (recrutement, formation, mise en relation, suivi) ne doit cependant pas être sous-estimé. À titre d'exemple, le coût moyen par participant du programme *Going for Growth* irlandais est estimé à 2000 euros pour 6 mois.

Les échanges entre mentors et mentorés peuvent avoir lieu dans le pays d'accueil et/ou d'origine, en présentiel ou via des plateformes en ligne. Mais dans tous les cas, l'enjeu réside dans la création d'un lien de confiance, fondé sur une adéquation entre le besoin et le profil de l'entrepreneur et l'expérience du mentor.

Par ailleurs, afin de ne pas tomber dans le piège de la dépendance, il est nécessaire de limiter la relation dans le temps et de faire évoluer les relations de mentorat par des programmes de suivi post-crédation et/ou de mise en réseau entre anciens bénéficiaires du mentorat.



L'identification et la mobilisation des mentors est un facteur clé de succès. Leur expérience entrepreneuriale, dans leur pays et à l'étranger, leur capacité à la transférer et à ne pas se transformer en formateur ou consultant, voire en associé, sont des points fondamentaux, qu'il s'agira de sélectionner et renforcer. Il est important que les programmes de mentorat proposent un temps de formation, des échanges réguliers entre les mentors et enfin un suivi de la relation mentor-mentoré.

DES RÉSEAUX D'ENTREPRENEURS CONNECTÉS EN AFRIQUE

Le projet REA-BRIDGE Africa est une plateforme pour les réseaux d'entrepreneurs africains (REA), initié par le Conseil présidentiel pour l'Afrique. Il met en relation 16 réseaux en Afrique du Sud, Burkina Faso, Burundi, Côte d'Ivoire, Kenya, Gambie, Ghana, Madagascar, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, Rwanda, République Centrafricaine, Sénégal et Sud-Soudan. Dans le cadre de REA-BRIDGE Africa, ANIMA Investment Network et Business France mettent en place un programme de mentorat fourni par la diaspora pour une sélection de 15 entrepreneurs. Les mentors sont des personnes de la diaspora ayant une solide expérience des affaires, insérées dans les réseaux économiques à l'étranger, entrepreneurs accomplis ou cadres dirigeants.



L'animation d'un réseau de mentors est également un levier de mobilisation d'entrepreneurs expérimentés de la diaspora favorable à la dynamique entrepreneuriale dans le pays d'origine.

DES PROGRAMMES DANS LES PAYS D'ORIGINE

En Irlande, le programme *Back for Business* a été lancé en 2017 par le ministère irlandais des Affaires étrangères avec l'entreprise Fitzsimons consulting, pour des Irlandais ayant passé au moins une année à l'étranger et réinstallés en Irlande pour développer leur entreprise. Pendant 6 mois, les entrepreneurs participent à des tables rondes mensuelles animées par leurs mentors. Ceux-ci sont des entrepreneurs prospères, ayant vécu à l'étranger et développé une activité en Irlande. En complément, les entrepreneurs accompagnés bénéficient de formations par KPMG sur des thématiques spécifiques. En 5 ans, 117 entrepreneurs ont été accompagnés.

En Arménie, les entrepreneurs de la diaspora peuvent intégrer le *Neruzh Diaspora Tech Startup Program*, géré par le ministère arménien de l'Industrie de haute technologie, qui fournit un mentorat accompagné d'un financement de 15 000 à 30 000 dollars.

DES PROGRAMMES DANS LES PAYS DE RÉSIDENCE

Quelques programmes visent à mentorer les entrepreneurs dans leur pays d'accueil.

Aux États-Unis, le réseau *African Diaspora Network* organise depuis 2010 la mise en relation d'entrepreneurs expérimentés de la Silicon Valley avec des entrepreneurs de la diaspora africaine.

En Belgique, le programme *Maghrib Belgium Impulse* porté par l'agence de développement belge ENABEL accompagne les Marocains résidant en Belgique dans leurs investissements productifs au Maroc. Une trentaine de porteurs de projet ont pu bénéficier d'un accompagnement personnalisé

intégrant du mentorat, mais aussi des formations pratiques, l'accès à une *hotline*, des opportunités de *networking* et un suivi post création.

SOURCES D'INSPIRATIONS NE VISANT PAS LA DIASPORA ENTREPRENEURIALE

La Fondation Tony Elumelu est une organisation africaine à but non lucratif fondée en 2010 au Nigeria. Son programme d'entrepreneuriat TEF lancé en 2015 s'adresse aux Africains sur et en dehors du continent, dont l'entreprise a moins de 3 ans. Il soutient l'amorçage de projet via du financement et des services de mentorat. En 2022, le programme a déjà encadré et financé près de 16 000 nouveaux entrepreneurs dans 54 pays d'Afrique.

Les mentors sont sélectionnés via un formulaire d'inscription en ligne résumant leurs expériences professionnelles, intérêts et motivations. Les mentors doivent avoir vécu des expériences similaires à celles des entrepreneurs.

Le programme démarre pour les entrepreneurs par une formation de 12 semaines sur les fondamentaux de l'entrepreneuriat. Dès cette phase, un mentorat intensif d'une heure par semaine leur est proposé sur une plateforme en ligne. Trois mentorés travaillent avec un seul mentor dans un forum d'apprentissage. Les mentors assurent des formations sur différents secteurs d'activité ou domaines de compétences et assistent les candidats dans la création d'un plan d'affaires qui est soumis à des experts pour évaluation. À l'issue de la formation, ce mentorat est prolongé pendant 11 mois à raison de 2 heures par mois.

Télécharger cette fiche n°9
Favoriser la mise en relation







**ORIENTER
L'ÉPARGNE
DE LA DIASPORA
VERS DES PROJETS
ENTREPRENEURIAUX**

Les transferts de fonds effectués par la diaspora vers leurs familles dans les pays d'origine représentent une source importante de revenus. Pour encourager la diaspora à canaliser une partie de cette épargne vers des investissements productifs et des projets entrepreneuriaux, les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle clé.

ENJEUX

L'influence de la diaspora s'explique notamment par sa contribution dans les économies africaines. Les fonds envoyés sont considérables. En 2019, ils s'élevaient à 48 milliards de dollars selon la Banque mondiale, soit 10 fois leur volume de 2000 et plus de trois fois le montant de l'aide publique au développement. L'IFAD estime même que ce sont 95 milliards de dollars qui circulent vers et au sein des pays africains en 2021, au bénéfice de 200 millions de familles.

Les transferts de fonds sont devenus la principale source de recettes en devises pour le continent, bien au-delà des investissements directs étrangers et de l'aide publique au développement. Dans cinq pays africains, ces transferts représentent une part supérieure à 10% de leur PIB, et même 20% dans trois de ces pays.

Les transferts de fonds sont toujours principalement constitués par des envois directs aux familles restées dans les pays d'origine. En dehors de ces transferts à des particuliers, une petite part de l'épargne des diasporas (1,3% des fonds des Marocains et 3% des fonds des Tunisiens résidant à l'étranger, par exemple) est utilisée pour des investissements, orientés principalement vers :

- **l'immobilier**, toujours en tête des intentions d'investissement, soit directement soit au travers de plateformes (par exemple Nawali, importante agence immobilière en Afrique de l'Ouest). Ainsi, la part des Marocains résidant à l'étranger ayant investi dans l'immobilier au Maroc est de 40%, très loin devant l'agriculture (19%) ou les investissements productifs (services, commerce, industrie, restauration, tous à moins de 6%). C'est la même chose en Tunisie, où les investissements dans l'immobilier ou la construction représentent près des trois quarts des projets;
- **des prises de participation dans des sociétés existantes** mais sans volonté de prise de contrôle, dans une logique de complément de revenu pour les familles;
- des **initiatives philanthropiques**, en général financées par des transferts en dons, qui ne sont pas directement des investissements productifs mais qui contribuent au développement économique et social du pays et qui peuvent aboutir ou être combinées à des projets économiques;

→ et enfin, des **investissements productifs via la création d'entreprise**, une part minoritaire mais qui peut être stimulée. On constate un intérêt croissant pour l'investissement dans les micro-entreprises et PME. Ainsi, une étude⁵ relève que 69% des Nigériens de France exprimant une intention d'investissement au Nigeria envisagent de le faire par la voie de l'entrepreneuriat.

Un rapport de la Commission européenne de 2021⁶ a identifié plus de 300 initiatives mobilisant l'épargne des diasporas pour des investissements productifs, dans 54 pays d'accueil et 94 pays d'origine. 46 de ces initiatives se fondent sur les transferts de fonds, 44 sur de l'investissement en capital, 29 sur des prêts et 27 sur des obligations. Certaines s'accompagnent du transfert de compétences, de mentorat.

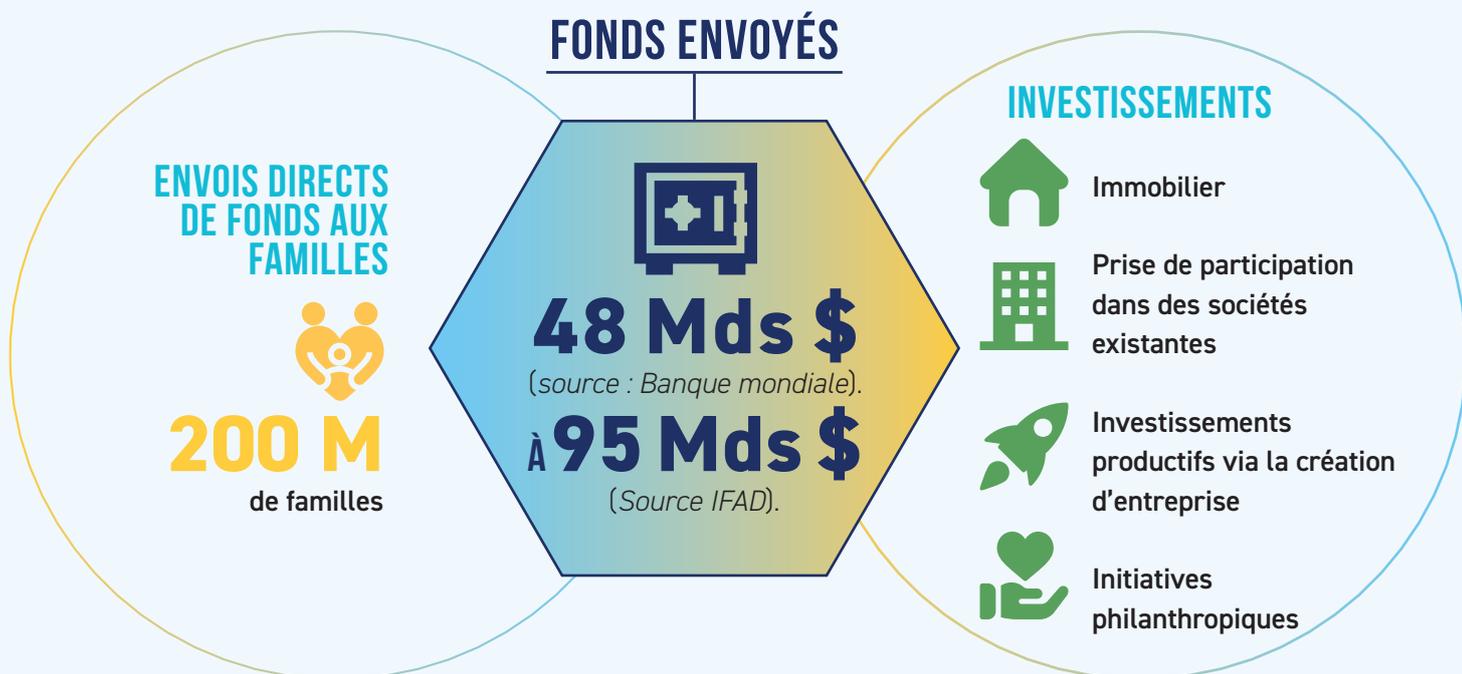
Une étude du Fonds international de développement agricole (FIDA)⁷ éclaire quelques motivations d'investissements dans ce contexte particulier :

- l'intérêt pour des projets d'entrepreneuriat collectif, dans une logique de développement local ;
- une recherche de liquidité ;
- une préférence pour le secteur agricole, devant la santé et l'éducation. Le soutien à l'entrepreneuriat est le 6^e domaine d'intervention mentionné ;
- 80% des fonds levés sont supérieurs à 5000 euros et 50% à 10000 euros ;
- 95% des organisations de la diaspora se disent intéressées pour investir dans des entreprises (directement ou via un intermédiaire). La principale difficulté est le manque de produits adaptés à la diaspora, suivi par un manque de connaissances sur les intermédiaires de placement, les outils d'épargne et d'investissement ;
- pour la création d'entreprises, le secteur privilégié est celui de l'agriculture (production et transformation), devant le secteur du commerce. Les projets sont de taille moyenne (70% ont un budget compris entre 10 et 50). Le recours aux banques et à la microfinance est négligeable (5%).

5. Expertise France, rapport d'étude Innogence, juin 2023

6. Commission européenne, 2021

7. FIDA, 2022



PRATIQUES INSPIRANTES

Il existe une multiplicité d'actions à mettre en œuvre ou soutenir pour mobiliser l'épargne de la diaspora en faveur des projets entrepreneuriaux.

FACILITER ET SÉCURISER LES FLUX FINANCIERS DE LA DIASPORA

Le projet DIASDEV, piloté par Expertise France, est une initiative conjointe de l'Agence française de développement et des caisses des dépôts marocaine, tunisienne, sénégalaise, française et italienne pour valoriser l'épargne des diasporas au profit du développement de leur pays d'origine. Son objectif est de faciliter et de sécuriser les flux financiers de la diaspora (transfert de fonds, épargne et investissement), en Europe ou sur le continent africain.

Il recommande trois types d'intervention : une plateforme d'information et de labellisation ; une facilité d'appui aux acteurs et opérateurs ; des instruments innovants de mobilisation de l'épargne par les caisses de dépôt.

UTILISER UNE PLATEFORME DE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Plusieurs plateformes de financement participatif cherchent à **mettre en relation l'épargne des diasporas et des opportunités d'investissement productif** dans un cadre sécurisé et transparent. Les volumes sont encore faibles mais les pouvoirs publics peuvent les accompagner en les identifiant, en développant un cadre réglementaire favorable au financement participatif et en communiquant sur ces initiatives.

Le programme EUDiF, à travers l'*International Centre for Migration Policy Development* (ICMPD), apporte une assistance technique à l'association AFFORD pour le lancement d'une plateforme de financement participatif pour des PME au Bénin, Ghana, Nigeria et Sénégal. Cette plateforme est associée au programme d'accompagnement d'AFFORD dans ces pays.

Quelques autres initiatives peuvent être observées : Afrikwity (pour l'investissement en capital dans des start-up africaines), Fiatope (financement par dons de projets en Afrique), Cofundry (financement en dons), JamaaFunding, WIDU Africa (BMZ), Babyloan Mali, etc. Ces initiatives ne ciblent pas uniquement les diasporas mais sont adaptées à la mobilisation de leur épargne.



La réussite d'une plateforme de financement participatif tient dans la diversité et le ciblage des projets entrepreneuriaux, la sécurisation du paiement et la transparence dans le risque et le suivi des projets.

Au Maroc, le laboratoire d'innovation Happy Smala publie chaque année un baromètre du *crowd-funding* dans le pays qui donne une indication sur la progression du secteur.

ORIENTER VERS LES CLUBS D'INVESTISSEURS, DES TONTINES POUR LES DIASPORAS

YiriMali est un projet dédié à la diaspora malienne et aux petites entreprises du secteur agroalimentaire au Mali, porté par le fonds d'investissement français FADEV et la Coopérative financière pour le développement de l'économie solidaire (COFIDES Nord-Sud), soutenu par le FIDA et l'Union européenne. Dans le modèle de YiriMali, les investisseurs issus de la diaspora créent des clubs autour d'un projet de développement d'une entreprise malienne, qui fonctionnent selon le principe de la tontine en récoltant des fonds auprès des membres. L'argent récolté par chaque club est investi à 100% dans l'entreprise soutenue. Grâce à l'épargne des investisseurs issus de la diaspora, le développement de l'activité de ces entreprises bénéficie ainsi d'un soutien financier indispensable, pour la valorisation de la chaîne de valeur agricole. L'apport se décompose entre une prise de participation au capital de l'entreprise et un prêt selon le cadre juridique et financier du modèle FADEV. Ces entreprises sont accompagnées par le FADEV, ses partenaires locaux basés à Bamako ou à Kayes, et le Hub IIT hébergé par Amassa-Afrique verte, afin de donner aux entreprises toute l'aide nécessaire à leur bon développement.

La **plateforme Enaleni** a quant à elle permis de connecter 50 investisseurs de la diaspora au Royaume-Uni pour financer, en complément d'une subvention, les 150 000 livres sterling nécessaires au développement d'une coopérative agricole dans une zone rurale du Zimbabwe.



Qu'il s'agisse d'un club d'investisseurs ou d'une plateforme de financement participatif, un outil de mise en relation financière est d'autant plus efficace que le porteur de projet bénéficie d'un programme d'accompagnement.

ÉMETTRE DES OBLIGATIONS POUR SA DIASPORA (DIASPORA BONDS)

Un pays peut émettre des obligations (titres de créance) en direction de ses ressortissants vivant à l'étranger, en vue d'orienter cette épargne vers le financement de sa stratégie de développement. Alternatives à l'emprunt sur le marché international des capitaux, ces obligations visent essentiellement à financer des projets coûteux et de long terme (construction du réseau routier, réseaux de télécommunications, etc.) qui permettent notamment d'améliorer les infrastructures pour des entrepreneurs de la diaspora.

Par exemple, le **Nigeria a émis en 2017 la première obligation de la diaspora**, structurée sous forme d'obligation internationale et cotée sur les marchés des capitaux du Royaume-Uni et des États-Unis, proposée à un taux d'intérêt fixe de plus de 5% avec une échéance de 5 ans. Mais en pratique, les initiatives sont peu nombreuses et leur succès souvent limité.

Le **Kenya** a également émis des obligations de la diaspora, ouvertes à tous les investisseurs, y compris les particuliers étrangers. Le Kenya a poursuivi avec la première émission d'euro-obligations pour un montant de 2,6 milliards de dollars en 2014 et une émission de 2 milliards de dollars en 2018. En 2017, le Kenya a franchi une nouvelle étape pionnière en lançant M-Akiba, la toute première obligation du monde basée sur la téléphonie mobile. Plus de 300 000 personnes se sont inscrites sur la plateforme et 6 000 personnes (2%) ont souscrit des obligations, levant 2,4 millions de dollars (24% de l'objectif de 10 millions de dollars). Le gouvernement kényan l'a relancé en février 2019, permettant de porter la souscription d'obligations à 79% et le nombre de personnes inscrites sur la plateforme à 450 000.

L'Éthiopie, l'Érythrée, le Sénégal et le Zimbabwe ont également mis en œuvre des obligations de la diaspora.





Ces obligations sont un moyen efficace de mobiliser l'épargne des diasporas et peuvent être utilisées pour financer des programmes d'appui à l'entrepreneuriat.

DES MESURES POUR MOBILISER L'ÉPARGNE VERS DES SECTEURS PRODUCTIFS

Les pouvoirs publics peuvent agir de manière volontariste pour inciter l'épargne des diasporas à s'orienter vers des investissements productifs.

Le programme d'appui aux initiatives de solidarité pour le développement sénégalais (PAISD), lancé dans le cadre de la coopération bilatérale entre la France et le Sénégal, cible quatre pays d'accueil (France, Espagne, Italie et Belgique) et ne vise que les investissements productifs. Il cherche à mobiliser les expertises de la diaspora, à appuyer le développement territorial des régions d'origine et à soutenir l'investissement privé, à la fois de projets portés par des migrants dans les pays d'accueil et par des membres de la diaspora au Sénégal.

Le Gambie a choisi de mobiliser un autre levier en créant un *Special Investment Certificate* qui assure des réductions de taxes et des exonérations d'impôt pendant cinq ans, exclusivement pour des investisseurs se positionnant dans des secteurs prioritaires (agriculture, pêche, tourisme, sylviculture, industrie manufacturière). Mais ces certificats ne concernent que des investissements d'au moins 250 000 dollars pour des investisseurs étrangers et ne touchent donc pas les créations d'entreprises par la diaspora.

Le *Liberian Diaspora Social Investment Fund* a été créé aux États-Unis en collaboration avec la politique de lutte contre la pauvreté du gouvernement libérien. Il dirige les transferts de fonds issus de l'épargne des diasporas vers des initiatives de lutte contre la pauvreté et de création d'emploi par le biais d'investissements directs dans des PME, ainsi que des opportunités de développement des compétences entrepreneuriales en commerce, comptabilité et marketing. Grâce à un accord de partage des risques, 75 % des ressources du fonds proviennent de la diaspora, tandis que les 25 % restants proviennent d'organisations multilatérales.

Enfin, les pouvoirs publics cherchent à mobiliser l'épargne des diasporas pour abonder des dispositifs de financement de l'entrepreneuriat (📍 [fiche 11](#)).

S'INFORMER AU FORUM MONDIAL SUR LES TRANSFERTS DE FONDS

Le Forum mondial sur les envois de fonds, l'investissement et le développement (GRFID) est une rencontre informelle reconnue par les Nations-Unies qui rassemble les parties prenantes travaillant sur les envois de fonds et les migrations dans une perspective de développement. Depuis 2007, des sommets sont organisés **tous les deux ans à l'occasion de la « Journée internationale des envois de fonds à la famille »**. C'est un cadre efficace d'échange de pratiques et de plaidoyer sur les modalités de mobilisation de l'épargne des diasporas. Le dernier bureau a eu lieu en juin 2023 au Kenya.



*Télécharger cette fiche n°10
Orienter l'épargne de la diaspora
vers des projets entrepreneuriaux*



ORGANISER LA CHAÎNE DE FINANCEMENT

Avec l'accompagnement (📍 fiches 8 et 9), le financement est le deuxième levier indispensable pour faire avancer les projets entrepreneuriaux de la diaspora. Quels sont les leviers d'intervention des pouvoirs publics sur les enjeux de financement ?

ENJEUX

Dans de nombreux pays africains, bien que les programmes de subventions jouent un rôle crucial dans le soutien des entreprises naissantes, l'offre de financement pour le fonctionnement et le développement de ces entreprises par les banques ou autres mécanismes dédiés reste insuffisante. Au niveaux national et local, il est impératif que les gouvernements facilitent l'accès à des solutions de financement adéquates, veillant à l'existence d'un système financier intégré qui réponde efficacement aux besoins variés des entrepreneurs. En outre, une synergie entre l'accompagnement et le financement est essentielle pour :

- Permettre aux organismes d'accompagnement d'aider les entrepreneurs à préciser leurs besoins financiers et à se diriger vers les options de financement les plus pertinentes ;
- Encourager une collaboration étroite entre accompagnateurs et financeurs post-attribution de financement, y compris pour les subventions.

Les pouvoirs publics ont un rôle clé à jouer, que ce soit par des interventions directes ou indirectes, dans le financement entrepreneurial :

- Ils peuvent gérer la sélection, l'allocation et le suivi des fonds alloués aux entrepreneurs, soit directement, soit via des agences spécialisées ;
- Ils peuvent contribuer aux fonds gérés par des entités privées ou des associations, soutenir financièrement les opérations des équipes en charge de ces fonds, ou encore renforcer les fonds de garantie pour encourager le financement bancaire ;
- Ils sont également en mesure de créer un environnement réglementaire et fiscal propice, encourageant l'investissement de l'épargne des diasporas dans des fonds dédiés aux initiatives entrepreneuriales (📍 fiche 9).

PRATIQUES INSPIRANTES

Le financement des projets entrepreneuriaux peut prendre différentes formes, qui sont adaptées à des phases et des types de projets différents. Cette fiche propose de les identifier et de les combiner à des programmes d'accompagnement.

IDENTIFIER LES OFFRES DE FINANCEMENT EXISTANTES

Les subventions sont des fonds versés aux projets sans attente de remboursement. Leur principale limite est évidemment le risque de non-pérennité, une fois tous les fonds distribués. Elles sont adaptées pour financer des projets dans des phases très amont, trop précoces pour qu'une analyse du risque puisse être menée, et pour des projets à impact environnemental et social dont le modèle économique ne peut pas être rentable. Subventionner ne veut toutefois pas dire distribuer des fonds sans analyse ni contrôle.



Il est indispensable que les opérateurs de subventions veillent à ce que leur financement fasse levier sur d'autres financements, et qu'un accompagnement de proximité assure que les subventions soient utilisées à bon escient.

Bien géré, un programme de subvention peut faire économiser des budgets sociaux aux pouvoirs publics, en permettant la création d'entreprises et d'emplois durables. Mais il serait contre-productif de financer sous la forme de subvention des entrepreneurs qui ont vocation à construire un projet pérenne et rentable.

Les prêts avec intérêt sont en général un monopole des établissements bancaires. Bien souvent en Afrique, le prêt aux entrepreneurs est encore très réduit. Les banques sont confrontées à une difficulté à analyser les risques des projets et à un coût d'instruction élevé. L'accompagnement des projets et la mise en place de fonds de garantie peut aider à inciter les banques à s'intéresser à une clientèle nouvelle pour elles. Mais le principal enjeu est de renforcer la confiance envers les entrepreneurs. L'intervention des banques est détaillée dans la [fiche 12](#).

Le dispositif de **prêt d'honneur** est un prêt à la personne physique, sans garantie personnelle, sans intérêt et sans frais de dossier, délivré collégialement par un comité d'experts. Il est en général remboursé sur 24 à 60 mois et dispose d'un délai de grâce. Le prêt d'honneur prépare l'entrepreneur à la logique bancaire, les fonds étant remboursables, tout en conservant une approche bienveillante et de prise de risque. Les fonds se reconstituant au fur et à

mesure des remboursements, ils présentent l'avantage d'être plus pérennes qu'une subvention. La vocation du prêt d'honneur est de faire un effet de levier sur des financements bancaires. En France, 1 euro de prêt d'honneur engendre 9 euros de prêt bancaire. En Afrique, Initiative International indique que pour 1,7 million d'euros prêtés en 2022, plus de 470 000 euros de cofinancement ont été mobilisés.

Enfin, certains entrepreneurs peuvent avoir recours :

- à des plateformes de financement participatif (📍 [fiche 10](#));
- / à des investisseurs particuliers (*business angels*);
- / à des investissements pour lesquels ils cèdent une partie du contrôle de leur entreprise contre des prises de participation. Mais cela ne concerne que des entreprises à fort potentiel de croissance.



Pour chaque territoire, il est pertinent de cartographier la chaîne de de financement. Le programme MEET Africa 2 a ainsi dressé une cartographie des offres de financement disponibles localement, organisée par type de financement, public cible, montant, et besoins couverts.

COMBINER ACCOMPAGNEMENT ET FINANCEMENT

Le **programme MEET Africa 2** a confié une activité de médiation financière à un prestataire également en charge de la gestion d'un fonds d'amorçage : INCO. Cette activité a consisté, une fois une subvention accordée, à proposer un accompagnement complémentaire à celui des incubateurs pour l'accélération financière des projets et l'introduction dans l'écosystème du financement dans leurs pays d'origine : rencontres collectives avec des experts sectoriels, ateliers de montée en compétences sur les thématiques financières, entraînement au pitch, relai d'opportunités financières, événements de valorisation et de visibilité.



Certains programmes privilégient une gestion locale des fonds. Cependant l'articulation entre des incubateurs locaux, fournissant un accompagnement de proximité, et un opérateur international en capacité de gérer les fonds et la conformité, s'avère une pratique très intéressante à mettre en œuvre.

Au Bénin, les subventions et les prêts octroyés dans le cadre du **programme ABC Bénin** par l’AFFORD sont complétées par des formations et du mentorat. Ce programme a été lancé en 2020 au sein d’ABC West Africa, qui couvre quatre pays africains (Bénin, Sénégal, Nigeria et Ghana).

Avant l’octroi du financement, les entrepreneurs suivent une formation de deux mois, à distance, sur des modules de base en entrepreneuriat et l’élaboration d’un *business plan*. Ce plan vise à prouver la capacité du projet à assurer la création d’au moins dix emplois durables, à se baser sur les initiatives existantes et les améliorer, à accroître l’activité économique et les moyens de subsistance durable et à participer à l’amélioration de l’environnement politique et de l’environnement des affaires. Une fois leur *business plan* rédigé, les candidats présentent oralement leur projet sous forme de *pitch*.

Les entrepreneurs sélectionnés bénéficient d’une subvention de 4 000 euros couvrant au maximum 70% des fonds nécessaires au financement et alloués progressivement tout au long du projet sous réserve de résultats satisfaisants. Les entrepreneurs financés sont suivis pendant 18 mois par l’équipe d’une structure spécialisée dans l’accompagnement, MDF Bénin. Les entrepreneurs doivent fournir des livrables décrivant le déroulement du projet, les activités et l’utilisation des fonds alloués.

Les entrepreneurs de la diaspora font explicitement partie de la cible visée, notamment grâce à la formation à distance. Il n’est pas possible de dépenser plus de 20% des fonds octroyés dans le pays d’enregistrement de l’entreprise. Les entreprises de la diaspora qui souhaitent se lancer dans d’autres pays africains comme le Nigeria, le Rwanda, la Sierra Leone ou le Zimbabwe peuvent aussi bénéficier du soutien financier du programme.

Au final, 100 entrepreneurs ont été sélectionnés durant la phase pilote, 50 ont bénéficié d’un appui supplémentaire en coaching et 25 ont été accompagnés.



On retrouve dans la gestion de cette subvention les techniques pour s’assurer de sa bonne utilisation : un décaissement progressif, la couverture d’une partie seulement du besoin, la contribution exigée de l’entrepreneur, l’articulation avec un accompagnement personnalisé, l’alignement des secteurs d’activité des projets accompagnés avec les besoins de l’économie locale.

La **📍 fiche 8** (Accompagnement) présente quelques actions spécifiques d’accompagnement après la distribution d’une aide financière.

OUVRIR L'ACCÈS À DES PRÊTS BONIFIÉS

Un prêt bonifié est un prêt complémentaire à un prêt principal, subventionné par les pouvoirs publics, ce qui permet d'obtenir **un taux d'intérêt inférieur à celui du marché.**

Ainsi, au Sénégal, le Fonds d'appui des initiatives des Sénégalais de l'extérieur (FAISE) propose des prêts étalés sur 5 ans allant jusqu'à 15 millions de francs CFA à des taux d'intérêt bonifiés.

En Égypte, l'initiative d'appui aux investissements de la diaspora en faveur de l'agriculture (*Diaspora Investment in Agriculture – DIA*) a permis aux investisseurs égyptiens de la diaspora et aux acteurs de terrain d'acquérir les capacités dont ils avaient besoin pour réaliser des investissements transfrontaliers.

Colombia Nos Une assure la gestion du programme *Mi casa con remesas* avec la banque nationale de Colombie et la BID (*Banco interamericano de Desarrollo*).

S'APPUYER SUR LES INSTITUTIONS DE MICRO-FINANCE

Pour une certaine catégorie d'entrepreneurs de la diaspora, portant des projets nécessitant peu d'investissement, des collaborations avec les institutions locales de micro-finance peuvent être efficaces.



Il est important d'être en capacité d'orienter les entrepreneurs vers ces organisations de microfinance. Elles disposent d'un important réseau et sont parfois en capacité à distribuer des fonds publics en complément de leurs financements.

ANIMER UN DISPOSITIF DE PRÊT D'HONNEUR

Dans de nombreux pays, les pouvoirs publics ont soutenu la création de fonds de prêt d'honneur. Le taux de pérennité des entreprises accompagnées par Initiative International après 3 ans dépasse les 92%. Ce sont également de bons véhicules pour créer des coopérations territoriales autour des comités d'agrément qui prennent les décisions de prêter ou non les fonds. Ils permettent également de combiner une approche « bienveillante » du fait de leurs modalités (pas d'intérêt ni de garantie) mais exigeante (le prêt est remboursable), qui prépare l'entrepreneur à la gestion d'un crédit bancaire. Ces dispositifs sont souvent de **bons moyens d'intégrer les banques dans le financement de l'entrepreneuriat.**

Le dispositif peut être géré par des associations dont le prêt d'honneur est le cœur de métier ou par des incubateurs en complément de leur offre d'accompagnement. Plus rarement, des institutions de microfinance intègrent des prêts d'honneur dans leur offre, mais cela est rarement compatible

avec leur modèle économique et peut poser des questions d'alignement avec la loi bancaire du pays. **Au Maroc, en Tunisie, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso**, les associations du réseau Initiative International se sont structurées en réseau pour le prêt d'honneur. En 2019, il est estimé⁸ que 40 fonds gérés par des associations sont actifs en Afrique et ont soutenu 1 700 entrepreneurs à hauteur de 9 millions d'euros. Par ailleurs, 20 fonds gérés par des incubateurs ont prêté 1,5 million d'euros à 200 bénéficiaires. Ces fonds d'incubateurs étaient organisés autour de réseaux comme Afric'innov, AFIDBA ou encore PULSE (Groupe SOS).



Le portage des prêts d'honneur directement par des institutions publiques n'est pas recommandé, les bénéficiaires ayant alors tendance à assimiler le prêt à une subvention et penser qu'il n'a pas à être remboursé. En revanche, la participation des collectivités territoriales à l'animation de ces fonds est majeure, dans le cadre d'une décentralisation de la promotion de l'entrepreneuriat.

Le prêt d'honneur est en général non régi par la loi bancaire du pays mais il est important que les fonds soient gérés dans le cadre de règles de conformité standards (*Know Your Customer*, lutte anti-blanchiment, etc.).

DONNER UN STATUT AUX INVESTISSEURS INDIVIDUELS ET FAVORISER LEUR ORGANISATION EN RÉSEAUX

Quelques fonds d'investissement, surtout des réseaux de *business angels*, interviennent dans des sociétés de la diaspora africaine. Il leur est souvent difficile d'identifier les projets, de les sélectionner et de mettre en place le formalisme juridique de leur investissement. Du côté des entrepreneurs, trouver des investisseurs amène dans l'entreprise des moyens disponibles sur le long terme, qui n'ont pas à être remboursés, mais qui donne du pouvoir à des tiers.

Depuis une vingtaine d'années en Europe, et plus récemment dans certains pays africains, **les pouvoirs publics favorisent le regroupement d'investisseurs individuels en réseaux**, géographiques ou thématiques, permettant le partage de bonnes pratiques, la formation des investisseurs, l'identification et la préparation des projets entrepreneuriaux, le partage d'outils juridiques et techniques.

Au Maroc, par exemple, l'institution financière publique TAMWILCOM a lancé en octobre 2023 un appel pour la labellisation de réseaux d'investisseurs « providentiels ». Jusqu'à cinq réseaux pourront être soutenus. Les investisseurs « providentiels » disposent d'un statut spécifique défini par la loi relative au financement collaboratif.

⁸ 2019, rapport OPHA.

Le *Benin Business Angels Networks* est un réseau lancé en 2019, composé d'entrepreneurs locaux et de la diaspora, d'investisseurs et de professionnels disposés à investir leur argent, à ouvrir leurs réseaux et à guider les entrepreneurs de l'écosystème. Deux à trois cohortes de cinq à dix entrepreneurs ont été accompagnées. Deux entrepreneurs ont été financés à hauteur de 10% et 36 millions de francs CFA.

Au Nigeria, le NIDCOM a créé le *Nigerian Diaspora Investment Trust Fund* (NDITF), un fonds fiduciaire d'investissement de la diaspora nigérienne pour favoriser et faciliter l'investissement et l'entrepreneuriat. Des particuliers, notamment des cadres ou des entrepreneurs ayant revendu leur entreprise, peuvent vouloir investir dans la création d'entreprises portées par des membres de la diaspora.



Télécharger cette fiche n°11
Organiser la chaîne de financement



FAVORISER L'IMPLICATION DES BANQUES

Les banques jouent un rôle crucial dans le financement des initiatives entrepreneuriales. Quelles stratégies les autorités gouvernementales peuvent-elles déployer pour favoriser l'engagement bancaire et surmonter les obstacles spécifiques auxquels font face les communautés entrepreneuriales issues des diasporas ?



ENJEUX

Les banques constituent une pierre angulaire dans l'écosystème entrepreneurial, fournissant non seulement un lieu pour gérer les finances mais aussi des conseils et des solutions de financement pour la création et le développement des entreprises. Elles détiennent souvent un monopole sur les prêts à intérêt. Cependant, malgré leur rôle central, le recours aux services bancaires pour le financement de projets entrepreneuriaux demeure limité en raison de multiples facteurs.

Du côté des banques, les obstacles incluent :

- une offre insuffisante et une méfiance vis-à-vis des entrepreneurs ;
- des prêts d'un montant souvent insuffisant pour couvrir les frais d'évaluation des projets ;
- un manque de garanties pour sécuriser les prêts.

Du côté des entrepreneurs, plusieurs défis sont à relever :

- des difficultés d'accès aux services bancaires, tant dans le pays d'accueil que d'origine ;
- une connaissance limitée des services financiers disponibles ;
- une méfiance envers le système bancaire, particulièrement dans le pays d'origine pour certains ;
- des taux d'intérêt prohibitifs.

Le volume des transferts financiers informels, effectués en dehors du système bancaire traditionnel, est difficile à quantifier précisément mais est estimé à plus de 50% des transferts financiers entre l'Europe et l'Afrique. Cette préférence pour les transferts informels peut s'expliquer par divers facteurs, y compris les difficultés liées à la gestion de comptes bancaires dans plusieurs pays.

Bien que certaines banques aient tenté de répondre à ces besoins en développant des services de microfinance ou en proposant des produits financiers destinés spécifiquement aux diasporas, ces initiatives ne répondent pas toujours aux exigences des entrepreneurs. Souvent, ces services se limitent à des solutions d'épargne ou d'investissement immobilier. Néanmoins, quelques établissements bancaires, tels que COFINA et ECOBANK, ont établi des agences ou noué des partenariats dans les pays d'accueil, tentant ainsi de mieux servir cette clientèle spécifique.

PRATIQUES INSPIRANTES

Les pouvoirs publics peuvent renforcer l'implication des banques de plusieurs manières :

- En permettant aux diasporas entrepreneuriales de disposer de comptes dans leur pays d'origine et en favorisant la bi-bancarisation ;
- En renforçant la liaison entre des réseaux d'accompagnement et de financement et les banques ;
- En créant des fonds de garantie.

Ces mesures ne sont pas toutes destinées aux diasporas mais créent un contexte entrepreneurial efficace.

FAVORISER LA BI-BANCARISATION POUR FORMALISER LES FLUX FINANCIERS

La bi-bancarisation est le processus permettant à un membre de la diaspora d'avoir accès à des services bancaires tant dans son pays d'accueil que dans son pays d'origine. Elle constitue un service favorable au développement des transferts pour la diaspora d'une manière générale, et notamment pour le financement de projets de développement et de création d'entreprise. Elle permet d'orienter les fonds transférés vers les secteurs de l'économie considérés comme prioritaires, ce que le seul service de transferts ne permet pas.

Les banques des pays d'accueil jouent un rôle de premier plan dans la mise en œuvre de ces campagnes de proximité et d'accueil. Or, les produits proposés par les banques ne sont pas toujours adaptés et la réglementation des pays d'accueil (en Europe, par exemple) est souvent restrictive.

Depuis 2014, la loi française permet aux banques étrangères d'offrir leurs services bancaires en France et donc de cibler les diasporas. En 2020, seules deux banques étrangères bénéficiaient de cette autorisation.

DONNER LA POSSIBILITÉ AUX DIASPORAS DE DISPOSER DE COMPTES DANS LE PAYS D'ORIGINE

Avoir la possibilité de détenir un compte bancaire local est une condition *sine qua non* de la création d'entreprise au niveau local et de la capacité de réaliser des transactions. Cela permet également de faire fructifier l'argent dans le pays d'origine.

Au Nigeria, *The Naira for Dollar Initiative* consiste à abonder chaque dollar transféré par un membre de la diaspora par 5 nairas (soit environ 0,006 dollar) de la part du gouvernement nigérian, créant une incitation pour des comptes en monnaie locale.

CRÉER ET SOUTENIR DES FONDS DE GARANTIE

Un fonds de garantie **supporte une partie du risque pris par les banques** tout en les laissant en situation d'analyser ce risque, ce qui limite les distorsions de marché.

Au Maroc, l'institution financière publique TAMWILCOM propose au travers de son programme Damane une garantie de 70% du montant des crédits bancaires à court, moyen et long terme, des crédits-bails, et 60% des crédits finançant le cycle d'exploitation au-dessus de 100 000 euros. Les demandes sont gérées directement par les banques. Elle garantit également les organismes de prêt d'honneur jusqu'à 30 000 euros.

Au Sénégal, un Fonds de garantie pour l'investissement des Sénégalais de l'extérieur (FOGARISE), fruit d'une convention de partenariat entre le FAISE et le FONGIP (📍 [fiche 11](#)), a pour mission d'offrir des garanties aux porteurs de projet de la diaspora auprès des banques commerciales.



Ces fonds de garantie ne sont efficaces que s'ils s'accompagnent de dispositifs permettant de faire évoluer l'appréciation du risque perçu par les banques.



RASSURER LES BANQUES ET ACCULTURER LES CONSEILLERS À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Plus les banques sont **impliquées tôt et régulièrement dans la construction des dispositifs**, la sélection et le suivi de projets, plus elles sont en situation de gagner en confiance et de réduire leur perception du risque.

Au Maroc, le dispositif *MDM Invest* finance, conjointement avec les banques, les projets de création ou de développement d'entreprises par des Marocains résidant à l'étranger. La subvention, d'un montant de 5 millions de MAD (environ 500 000 euros), couvrant 10% des coûts, est conditionnée à un apport en fonds propres de 25% des fonds requis pour le projet.

Les associations du réseau Initiative International (📍 **fiche 11**) font systématiquement participer les conseillers bancaires de leur territoire d'intervention à leur comité d'agrément, pour les sensibiliser à l'entrepreneuriat. L'octroi d'un prêt d'honneur et d'un accompagnement les rassure et réduit le temps qu'ils ont à consacrer à l'analyse du projet.

Télécharger cette fiche n°12
Favoriser l'implication des banques



© We Frame Media - L'équipe et les partenaires de MEET Africa 2 - Séminaire de clôture de Benguerir, Maroc - Juin 2024



CONCLUSION

Au terme de cette exploration approfondie des enjeux et des potentialités du développement entrepreneurial porté par les diasporas africaines, il apparaît clairement que les acteurs publics jouent un rôle déterminant dans l'éclosion et le soutien des initiatives entrepreneuriales. Les recommandations formulées dans les douze fiches thématiques soulignent l'importance de la mise en place d'un cadre favorable, intégrant communication, identification et mobilisation des profils entrepreneuriaux au sein de la diaspora, structuration d'un environnement d'accompagnement solide et adaptation des dispositifs de financement aux réalités des projets portés par ces entrepreneurs.

Ces actions requièrent une synergie d'efforts, une vision partagée entre les différents niveaux de gouvernance et les partenaires économiques, pour transformer les défis en opportunités tangibles. L'impératif d'innovation, d'accompagnement personnalisé et d'ouverture à l'international constitue le socle sur lequel bâtir les succès de demain. Les acteurs publics, en s'appropriant et en mettant en œuvre ces recommandations, s'assureront non seulement de dynamiser l'écosystème entrepreneurial de leur pays mais aussi de contribuer à l'essor économique et social du continent. C'est en unissant nos forces, en partageant nos connaissances et en travaillant de concert que nous pourrons lever les barrières à l'entrepreneuriat et inspirer une nouvelle génération d'entrepreneurs africains, porteurs de changement et d'innovation.



ANNEXES

ORGANISATIONS ET PROGRAMMES

| SIGLE | ORGANISATION | ORIGINE | SITE |
|---------------|---|---------------|---|
| ADEPT | Plateforme Afrique-Europe de développement de la diaspora | | https://www.adept-platform.org |
| AICS | Agence Italienne pour la Coopération au Développement | Italie | https://www.ciheam.org/fr/agence-italienne-de-cooperation-au-developpement/ |
| AFD | Agence française de développement | France | https://www.afd.fr/fr |
| AFIDBA | AFD for inclusive digital business in Africa | | |
| AfDB | African Development Bank Group | Afrique | https://www.afdb.org/en |
| AFFORD | African Foundation for Development | Royaume-Uni | https://afford-uk.org/ |
| ABC | Afford Business Center | Royaume-Uni | https://afford-uk.org/afford-business-club/ |
| AMDIE | Agence marocaine de développement des investissements et des exportations | Maroc | https://www.morocconow.com/ |
| ANCB | Association nationale des Communes du Bénin | Bénin | https://www.ancb.bj/ |
| APIEx | Agence de Promotion des Investissements et des Exportations | Bénin | https://apiex.bj/ |
| APIX | Agence nationale pour la Promotion des Investissements et des Grands Travaux | Sénégal | https://investinsenegal.sn/ |
| BAD | Banque Africaine de Développement | Afrique | https://www.afdb.org/fr |
| BASE | Bureaux d'appui aux Sénégalais de l'Extérieur | Sénégal | |
| BBAN | Benin Business Angel Network | Bénin | beninangels.com |
| BID | Banco Interamericano de Desarrollo | Colombie | iadb.org |
| BMZ | Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung | Allemagne | bmz.de |
| CD4D2 | Connecting Diaspora for Development | OIM | connectingdiaspora.org |
| CEDEAO | Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (<i>Economic Community of West African States</i>) | Afrique | ecowas.int |
| CEPICI | Centre de Promotion des Investissements | Côte d'Ivoire | cepici.gouv.ci |
| CIDO | Direction des Citoyens et de la Diaspora (Union africaine) | Afrique | https://au.int/fr/directorates/direction-des-citoyens-et-de-la-diaspora-cido |
| CGEM | Confédération Générale des Entreprises du Maroc | Maroc | cgem.ma |

| SIGLE | ORGANISATION | ORIGINE | SITE |
|----------------|--|-------------------|---|
| COFIDES | Coopérative Financière pour le Développement de l'Économie Solidaire | France | cofides.org |
| CONECT | Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie | Tunisie | conect.org.tn |
| CPA | Conseil présidentiel pour l'Afrique | France | https://fr.wikipedia.org/wiki/Conseil_présidentiel_pour_l%27Afrique |
| DAOOP | Diaspora Affairs Office of the President | Ghana | diasporaaffairs.gov.gh |
| DDC | Direction du développement et de la Coopération | Suisse | eda.admin.ch |
| DESAT | Diaspora Engagement Self Assessment Tool | | https://migrationnetwork.un.org/resources/diaspora-engagement-self-assessment-tool-desat |
| DGASE | Direction Générale d'Appui aux Sénégalais de l'Extérieur | Sénégal | diplomatie.gouv.sn |
| DIA | Diaspora Investment in Agriculture | | https://www.ifad.org/documents/38714170/40187617/Diaspora+Investment+in+Agriculture+(DIA)+initiative.pdf/9a5e956a-1301-4d8a-a577-1007b20307b0 |
| DID | Diaspora Investment Desk | Ghana | https://www.gipc.gov.gh/diaspora-investments/ |
| DGD | Direction Générale de la Diaspora | Côte d'Ivoire | crpm-afrique.org |
| DMK | Réseau de compétences germano-marocain | Maroc | https://www.dmk-online.org |
| DUE | Délégation de l'Union Européenne (UE) | | https://european-union.europa.eu/index_fr |
| ED4D | Entrepreneurship by Diaspora 4 Development | Éthiopie et Ghana | https://connectingdiaspora.org/about-ed4d/ |
| EFOB | Elus Français d'Origine Béninoise | France et Bénin | https://efob-association.fr/ |
| EIC | Ethiopian Investment Commission | Éthiopie | https://investethiopia.gov.et |
| ENABEL | Agence de développement du gouvernement fédéral belge | Belgique | https://www.enabel.be/fr/ |
| ESP | Emigrant Support Program | Irlande | https://www.dfa.gov.ie/global-irish/support-overseas/emigrant-support-programme/ |
| EUDiF | European Union Global Diaspora Facility | | diasporafordevelopment.eu |
| FADEV | Investissements Solidaires en Afrique | France | https://fadev.fr |
| FAISE | Fonds d'Appui à l'Investissement des Sénégalais de l'Extérieur | Sénégal | faise.sn |
| FAO | Food and Agriculture Organization | | fao.org |
| FFU | Fonds Fiduciaire d'Urgence | | https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/ip_20_1244 |
| FONGIP | Fonds de garantie des investissements prioritaires | Sénégal | https://www.fongip.sn |
| FORIM | Réseau des diasporas solidaires | | https://forim.net/ |
| GAFI | Autorité Générale pour l'Investissement et les zones franches | Égypte | https://www.gafi.gov.eg/English/Pages/default.aspx |
| GDND | Global Database of Nigerians in Diaspora | Nigeria | nigeriandiaspora.org |

| SIGLE | ORGANISATION | ORIGINE | SITE |
|-------------------|--|-----------|---|
| GEM | Global Entrepreneurship Monitor | | gemconsortium.org |
| GETP | Ghana Economic Transformation Project | Ghana | mofep.gov.gh |
| GIPC | Ghana Investment Promotion Center | Ghana | https://www.gipc.gov.gh/sector/ict-and-fintech/ |
| GIZ | Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH | Allemagne | giz.de |
| GREC | Groupe de Réflexion sur l'Entrepreneuriat et la Créativité | Bénin | grec.group |
| GRFID | Forum Mondial sur les envois de fonds, l'investissement et le développement | | ifad.org |
| HCBE | Haut Conseil des Béninois de l'étranger | Bénin | hcbemonde.org |
| HCR | Haut Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés | | unhcr.org |
| ICMPD | International Centre for Migration Policy Development | | https://www.icmpd.org |
| FIDA | Fonds International de Développement Agricole (aussi IFAD) | | www.ifad.org |
| IME | Instituto de los Mexicanos en el Exterior | Mexique | https://ime.gob.mx |
| IPDEV2 | I&P Développement 2 | France | https://www.ietp.com/fr/associed-fund/ip-d%C3%A9veloppement |
| IRD | Institut de Recherche pour le Développement | France | https://www.ird.fr/ |
| ITF | Industrial Training Fund | Nigeria | https://www.itf.gov.ng |
| KfW | Kreditsanstalt für Wiederaufbau (Etablissement de crédit pour la reconstruction) | Allemagne | https://www.kfw.de/About-KfW/ |
| MAE | Ministère des Affaires extérieures | | Lexique |
| MENA | Middle East and North Africa (Moyen-Orient et Afrique du Nord) | | Lexique |
| MIDA | Migrations pour le Développement en Afrique (publication de l'OIM) | | https://publications.iom.int/system/files/pdf/mida_french.pdf |
| MOSEEA | Ministry of Immigration and Egyptian Expatriate Affairs | Égypte | https://www.emigration.gov.eg/ |
| MSEC | Fédération de l'Ecosystème Startup au Maroc | Maroc | https://www.facebook.com/MSEC.Morocco/ |
| NDIS | Nigeria Diaspora Investment Summit | Nigeria | https://ndisng.com |
| NDITF | Nigerian Diaspora Investment Trust Fund | Nigeria | |
| NIDCOM | Nigeria Diaspora Commission | Nigeria | https://nidcom.gov.ng |
| NIDO | Nigériens de la Diaspora | Nigeria | |
| OIM | Organisation Internationale pour la Migration (ONU Migration) | | https://www.iom.int/fr |
| ONU femmes | Entité des Nations Unies pour l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes | | https://www.unwomen.org/fr |

| SIGLE | ORGANISATION | ORIGINE | SITE |
|---------------|--|---------------------|---|
| PAISD | Programme d'Appui aux Initiatives Solidaires pour le Développement | Sénégal | https://www.francealumni.fr/fr/poste/senegal/partenaire/14309 |
| PNUD | Programme des Nations unies pour le développement (aussi UNDP) | | https://www.undp.org/fr |
| PUM | Netherlands Senior Experts | Pays-Bas | https://www.pum.nl |
| REA | Réseaux d'Entrepreneurs Africains (par le CPA) | | |
| RBD | Rwanda Development Board | Rwanda | https://rdb.rw |
| RCA | Rwanda Community Abroad | Rwanda | https://www.minaffet.gov.rw/rwanda-community-abroad |
| RDGN | Rwanda Diaspora Global Network | Rwanda | https://www.facebook.com/rwandaglobaldiaspora/ |
| SAU | Salon Afrique Unie | | https://www.salonafriqueunie.com |
| SNV | Stichting Nederlandse Vrijwilligers (Organisation néerlandaise de développement) | Pays-Bas | https://www.snv.org |
| SSWA | Secrétariat pour les Soudanais travaillant à l'étranger | Soudan | https://sswa-services.com |
| TEF | Tony Elumemelu Foundation | Nigeria | https://www.tonyelumelufoundation.org |
| TOKEN | Transfert de connaissances à travers les expatriés nationaux (PNUD) | | https://erc.undp.org/evaluation/evaluations/detail/4617 |
| ZUKHWA | Zambia-UK Health workforce | Zambie, Royaume-Uni | https://www.ed.ac.uk/global-health/about/partnerships/zambia-uk-health-workforce-alliance-mission |

RESSOURCES

EXPERTISE FRANCE

- Site du programme MEET Africa www.meetafrica.fr
- Livrets de présentation des activités pays du programme MEET Africa 2 (2024) <https://www.meetafrica.fr/ressources>
- « Benchmark des bonnes pratiques de mobilisation de la diaspora entrepreneuriale » (Innogenec, juin 2023) <https://www.meetafrica.fr/ressources>
- Rapport d'étude « Diaspora africaine, Entrepreneuriat et potentiel » (Innogenec, juin 2023)

AUTRES SOURCES

- Sondage OpinionWay sur les attentes des diasporas africaines, 2021.
- Sondage Innogenec Consulting pour Intelcia (2019) « L'attractivité professionnelle du continent africain auprès des diplômés et cadres de la diaspora » <https://www.innogenecconsulting.com>
- EUDiF (2021) : Tittel-Mosser, F. « Engagement de la diaspora : Afrique. Série régionale » <https://diasporafordevelopment.eu>
- AFD (2022) : ScaleChanger, « Résumé d'évaluation – Projet AFD for Inclusive and Digital Business in Africa (AFIDBA), Afrique du Nord et de l'Ouest » <https://www.afd.fr>
- GIZ (2019) : « Diaspora Engagement Self-Assessment Tool (DESAT) » <https://www.giz.de>
- GIZ : plateforme Diaspora2030 <https://diaspora2030.de/en>
- International Organization for Migration (2012) : Dovelyn Rannveig Agunias and Kathleen Newland, « Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development » <https://publications.iom.int>
- European Union (2021) : Gelb Stephen, Kalantaryan Sona, McMahon Simon and Perez-Fernandez Marta, « Diaspora finance for development: from remittances to investment »
- Fonds international de développement agricole (2022) : Neuschwander Claire, Chepeau Clara, Touré Zahara, « Pratiques et préférences d'investissements de la diaspora malienne dans son pays d'origine » <https://gfrid.org>
- ADEPT (2022) : Neuschwander Claire, Traoré Camille, Denis Laura, Amajou Abderrahmane, « Optimiser l'engagement des organisations de la diaspora dans le développement local » <https://www.adept-platform.org>



Agence publique, **Expertise France** est l'acteur interministériel de la coopération technique internationale, filiale du groupe Agence française de développement (groupe AFD). Deuxième agence par sa taille en Europe, elle conçoit et met en œuvre des projets qui renforcent durablement les politiques publiques dans les pays en développement et émergents. Gouvernance, sécurité, climat, santé, éducation, elle intervient sur des domaines clés du développement et contribue aux côtés de ses partenaires à la concrétisation des objectifs de développement durable (ODD).

Pour un monde en commun.

www.expertisefrance.fr



Union Européenne – Le programme MEET Africa 2 s'inscrit dans les actions menées par l'Union Européenne dans le cadre du Fonds Fiduciaire d'Urgence pour l'Afrique et répond à son objectif d'accroître la migration légale mutuellement bénéfique et la mobilité.

À travers son soutien au projet MEET Africa 2, l'Union Européenne assure des actions de développement de l'entrepreneuriat en Afrique, par la diaspora vivant en Europe, dans l'objectif d'impulser une dynamique de création de richesses, d'emplois et d'impacts durables dans les pays d'origine.

www.ec.europa.eu/trustfundforafrica



Le groupe Agence française de développement (AFD) met en œuvre la politique de la France en matière de développement et de solidarité internationale. Composé de l'AFD, en charge du financement du secteur public et des ONG, de Proparco, pour le financement du secteur privé, et d'Expertise France, agence de coopération technique, il finance, accompagne et accélère les transitions vers un monde plus cohérent et résilient.

Nous construisons avec nos partenaires des solutions partagées, avec et pour les populations du Sud.

www.afd.fr

**SONS
ONT
DIASPORAS
DU TALENT**

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ

DES ENTREPRENEURS

DE LA DIASPORA

MEETAFRICA.FR



