

ARTICLE D'EXPERT

Mobilisation des diasporas économiques pour le développement de la Méditerranée et de l'Afrique

Aujourd'hui, les déficits publics, le tarissement des aides publiques au développement (ADP) et la globalisation de l'économie qui accélère les échanges de capitaux et de compétences, nous invitent à plus de réflexion et d'efforts pour mieux – et davantage – mobiliser les investissements de la diaspora.

Les ressources de la diaspora, tant matérielles qu'immatérielles, peuvent constituer une contribution utile et stable au développement économique des pays d'origine. Dès lors se pose la question de la stratégie et des moyens à mettre en œuvre pour capter et fructifier le levier diasporique.

L'approche ne peut être une succession d'initiatives dispersées ou discontinues, mais bien une stratégie globale, multiple et bénéficiant d'une évaluation continue pour y apporter les corrections nécessaires.

Sans prétendre présenter la solution miracle, il me semble que cette stratégie doit s'appuyer sur quelques volets incontournables : (i) une action marketing, (ii) une synergie de moyens, (iii) une structuration du cadre et des outils financiers, (iv) un ciblage des lignes d'investissement, (v) une facilitation du cadre de vie.

L'action marketing

Diaspora, au singulier, ou diasporas au pluriels ? Il y a au moins deux grandes catégories : les membres les plus (potentiellement) actifs, que je qualifierais, par souci de simplification, d'élite économique, sociale, intellectuelle ou entrepreneuriale ; le reste de la diaspora constituée des émigrés économiques ayant une relation continue avec leurs pays d'origine.

Si les deux catégories contribuent à l'afflux de flux financiers à leurs pays d'origine (aides familiales, tourisme, dépenses et projets individuels, etc.) la première mérite une approche plus sophistiquée qu'une simple facilitation dans un cadre générique. Ces élites constituent en quelque sorte les ambassadeurs des pays d'origine dans le paysage diasporique mondial. Leur ciblage avec des actions *ad hoc* permet de maximiser la captation des investissements ou des leviers d'investissement (compétences, expertises, dynamisme entrepreneurial), de les diversifier et de les orienter vers une plus forte valeur ajoutée. Leur effet de levier est plus puissant, plus rapide et plus structurant, et leurs actions pourraient d'ailleurs bénéficier à la seconde catégorie de diasporas.



Cette stratégie marketing, l'identification des besoins du pays d'un côté, et une rencontre ciblée avec la diaspora pour construire des actions étagées mais complémentaires de l'autre, me paraît donc nécessaire. Mais insuffisante. Cela doit s'étendre aussi aux moyens connexes. L'identification commune des opportunités, la connexion des talents entre les pays d'origine et la diaspora, les actions éco-diplomatiques ou la communication entretenue sont autant de moyens nécessaires dans cette action marketing.

La synergie de moyens

L'État seul est insuffisant, voire même parfois incompetent, pour actionner seul les bénéfices potentiels du levier diasporique. Une synergie de moyens entre l'État-Stratégie, les acteurs publics, associatifs ou privés est plus efficace. Cette complémentarité est essentielle. Le cadre public de base (lois, incitations, facilitations, fiscalité, ...) doit être efficacement prolongé par les réseaux, l'expertise et l'esprit entrepreneurial privés, dans le pays d'origine comme dans le pays d'accueil. Peut-être même faudrait-il une organisation *ad hoc*, trans-ministérielle et transrégionale, dans le pays d'origine, qui soit l'architecte de cette coordination. Le poids économique actuel ou potentiel de la diaspora mérite cette mise en synergie des moyens.

La structuration du cadre et des outils financiers

Il faut considérer la diaspora comme une classe spécifique d'investisseurs, hybride, entre les investisseurs locaux et étrangers. Une structuration d'un cadre financier adapté et spécifique est nécessaire. Une totale liberté du capital (conditions d'entrée et de sortie du capital, des dividendes et des bénéfices), une fiscalité incitante (franchises, zones franches) et une flexibilité du change me paraissent des outils fondamentaux, mais pas les seuls.

Pourquoi ne pas imaginer, par exemple, des fonds d'état spécifiquement dédiés aux projets de la diaspora à partir desquels la puissance publique, sous forme de *Seed Money*, investit et prend un risque calculé dans le portefeuille de projets de la diaspora ?

D'autres formes de fonds d'investissements, de *capital risk* ou de *private equity* peuvent aussi voir le jour. Des canaux d'investissements adossés à des garanties d'état (avec plusieurs modalités de couvertures) peuvent être proposés aux investisseurs de la diaspora.

Ce sont autant de pistes intéressantes à creuser. Ceci permet d'aller plus loin que des véhicules classiques comme les *Diaspora Bonds* et de construire un cadre plus structurant pour l'investissement de la diaspora. Certains pays comme la Tunisie ou le Maroc ont aujourd'hui l'expertise et la maturité suffisante pour construire cette boîte à outils.

Le ciblage des lignes d'investissement

Ne pas se disperser, cibler des niches économiques adaptées, sans pour autant se fermer aux autres opportunités qui se présentent, sont autant de critères de succès.

Capter les investissements de la diaspora pour les orienter vers les grandes entreprises nationales, les *Diaspora Bonds* (qui peuvent s'apparenter au portage de la dette publique) ou en direction des secteurs économiques en perte de vitesse ne me paraît pas uniquement inefficace sur le plan économique mais aussi de nature à rompre la confiance de ce type d'investisseurs, qui bénéficient par ailleurs d'une offre compétitive en Europe et ailleurs.



À ce titre, il me paraît opportun de cibler les PME et les startup. Cela permet une diversification d'échelle des risques tout en offrant des lignes d'investissement compréhensibles et contrôlables par les investisseurs.

Choisir des secteurs d'activité qui combinent des avantages compétitifs dans le pays d'origine (formation, main d'œuvre, avantages naturels, etc.), une vraie expertise de la diaspora et une volonté publique de les soutenir.

La combinaison de ces deux axes pourrait contribuer à bien structurer les lignes d'investissement et les orienter vers des chaînes de valeur adaptées aux pays africains et nord-africains.

La facilitation du cadre de vie

On ne soucie jamais assez de l'importance du cadre de vie. Surtout pour les investisseurs actifs, créateurs d'entreprises dans les pays d'origine. Sans être exhaustif : facilités administratives, formalités de voyages, offres culturelles, cadre de scolarité, sécurité (dans certains pays) peuvent faire basculer une décision de la part d'investisseurs qui bénéficient d'un cadre de vie plus attrayant dans leur pays de résidence. Ces aspects ne doivent pas être négligés dans le cadre de la mobilisation des investissements de la diaspora, surtout pour les investisseurs sur le retour...

Karim Hajjaji,

Directeur Général Adjoint de Santander Global Corporate and Banking (SGCB)



A propos de Diafrikinvest

Le projet Diafrikinvest a pour ambition d'accélérer et d'accompagner la mobilisation des hauts talents, des entrepreneurs et des investisseurs de la diaspora pour dynamiser les relations d'affaires entre l'Europe, le Maroc, le Sénégal et la Tunisie, et ainsi contribuer au développement économique. Le projet est mis en œuvre, pendant trois ans (2016-2019), dans le cadre du Dialogue Euro-Africain sur la Migration et le Développement (Processus de Rabat) qui rassemble plus d'une cinquantaine de pays le long de la route migratoire ouest-africaine. Il est cofinancé, à hauteur de 90%, pour un montant de 2 millions € par l'Union européenne pour soutenir les engagements pris dans la Déclaration de Rome qui initie une nouvelle phase du processus de Rabat en renforçant les synergies entre migration et développement. Diafrikinvest est coordonné par ANIMA Investment Network, dans le cadre d'un consortium constitué de 6 partenaires et 1 associé. www.diafrikinvest.com

A propos de l'Union européenne

L'Union européenne est constituée de 28 États membres qui ont décidé de mettre graduellement en commun leur savoir-faire, leurs ressources et leur destin. Ensemble, durant une période d'élargissement de plus de 50 ans, ils ont construit une zone de stabilité, de démocratie et de développement durable tout en maintenant leur diversité culturelle, la tolérance et les libertés individuelles. L'Union européenne est déterminée à partager ses réalisations et ses valeurs avec les pays et les peuples au-delà de ses frontières. www.europa.eu



ANIMA Investment Network

11 bis, rue Saint Ferréol – 13001 Marseille – France
Tel. : +33 (4) 96 11 67 60
info@diafrikinvest.com
www.diafrikinvest.com



Projet
financé par
L'UNION EUROPÉENNE